



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  
ТЕХНОЛОГИЧЕСКАЯ**

Направление подготовки

**38.03.06 «Торговое дело»**

Профиль


**«Реклама и связи с общественностью в торговой деятельности»**

Квалификация (степень) выпускника

**Бакалавр**

Форма обучения

**Очная, очно-заочная, заочная**

Автор – к.э.н., доцент Шендо М.В.   
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 по технологической практике

Код	Определение	Планируемые результаты обучения по практике, соотнесенные с планируемыми результатами освоения образовательной программы		
		Знать	Уметь	Владеть навыками и (или) иметь опыт
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 профессиональной 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, 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	сущность и значение информации для организации и управления профессиональной деятельностью; основные методы и средства получения, хранения, обработки информации	работать с массивом документов; проводить обработку и оценку информации, необходимой для организации и управления профессиональной деятельностью	навыками работы с компьютером как средством управления информацией в сфере организации и осуществления профессиональной деятельности; методами и средствами получения, хранения, переработки коммерческой информации, необходимой для организации и управления профессиональной деятельностью
ОПК -5	готовностью работать с технической документацией, необходимой для профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической, товароведной и (или) торгово-технологической) и проверять правильность ее оформления	основную техническую и нормативно-правовую документацию, необходимую для профессиональной деятельности	работать с технической документацией, необходимой для профессиональной деятельности;	навыками работы и проверки правильности оформления технической документацией, необходимой для профессиональной деятельности
ПК-1	способностью управлять ассортиментом и качеством товаров и услуг, оценивать их качество, диагностировать дефекты, обеспечивать необходимый уровень качества товаров и их сохранение, эффективно осуществлять контроль	категорийный аппарат и методы управления ассортиментом и качеством товаров; правила и методику приемки и учета товаров по количеству и качеству	проводить анализ ассортиментной политики торговой организации; показателей качества товаров; факторов, сохраняющих качество товаров	навыками управления ассортиментом и качеством товаров, приемки и учета товаров по количеству и качеству

	качества товаров и услуг, приемку и учет товаров по количеству и качеству			
ПК-2	способностью осуществлять управление торгово-технологическими процессами на предприятии, регулировать процессы хранения, проводить инвентаризацию, определять и минимизировать затраты материальных и трудовых ресурсов, а также учитывать и списывать потери	требования и правила управления торгово-технологическими процессами на предприятии, регулирования процессов хранения, проведения инвентаризации, определения и минимизации затрат материальных и трудовых ресурсов, а также учета и списывания потерь;	проводить анализ организации торгово-технологического процесса; основных показателей эффективности торгово-технологического процесса, минимизировать затраты материальных и трудовых ресурсов, а также учитывать и списывать потери;	навыками управления торгово-технологическими процессами на предприятии, регулирования процессов хранения, проведения инвентаризации, определения и минимизирования затрат материальных и трудовых ресурсов, а также учета и списания потерь
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 выявления потребностей покупателей; приемы маркетинговых коммуникаций, воздействующих на формирование потребностей покупателей; виды спроса; факторы, оказывающие влияние на изменение конъюнктуры товарного рынка	проводить анализ маркетинговой деятельности и среды, конъюнктуры рынка, целевого сегмента и текущего положения объекта исследования	методами изучения и прогнозирования спроса потребителей; методами анализа маркетинговой информации; методами изучения конъюнктуры товарного рынка
ПК-4	способностью идентифицировать товары для выявления и предупреждения их фальсификации	методы и средства идентификации товаров для выявления и предупреждения их фальсификации	проводить идентификацию товаров и выявлять фальсификацию с помощью современных методов исследования	навыками по проведению идентификации товаров для выявления и предупреждения их фальсификации;
ПК-10	способностью проводить научные, в том числе маркетинговые, исследования в профессиональной деятельности	основы проведения научных, в том числе маркетинговых, исследований в профессиональной деятельности	проводить научные, в том числе маркетинговые, исследования в профессиональной деятельности.	навыками по проведению научных, в том числе маркетинговых, исследований в профессиональной 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):	Маркетинговые исследования и ситуационный анализ. Брендинг. Реклама и связи с общественностью в деятельности государственных структур. Реклама и связи с общественностью в бизнесе. Планирование и проведение рекламных и PR кампаний. Организация и проведение мероприятий в сфере рекламы и связей с общественностью. Практика по получению первичных профессиональных умений и навыков, в том числе первичных умений и навыков научно-исследовательской деятельности; практика по получению профессиональных умений и опыта профессиональной деятельности; НИР
Компетенции, сформированные у обучающихся до начала прохождения практики:	ОК-1, ОК-4, ОК-7, ОК-10
Теоретические дисциплины и практики, для которых результаты обучения по практике необходимы как предшествующие:	Преддипломная практика Государственная итоговая аттестация

## 3. Структура, содержание, объем (трудоемкость) технологической практики

### 3.1. Для очной формы обучения

Общая трудоемкость технологической практики составляет 3 зачетные единицы (108 часов), продолжительность 2 недели (с 45 по 46 недели 6 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.	6	45	Раздел отчета по практике: введение

2	<p>Экспериментальный этап: прохождение практики:</p> <p>1. Изучение практики деятельности предприятий и организаций:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- изучение предприятия – места прохождения практики: тип предприятия, организационно-правовая форма, организационная структура предприятия;</li> <li>- ознакомление с документами, регламентирующими деятельность предприятия;</li> <li>- изучение источников поступления товаров, основных поставщиков и анализ ассортимента товаров (источники поступления товаров. Поставщики товаров и взаимодействие с ними. Формирование ассортимента и анализ качества товаров. Организация договорных связей с поставщиками, заключения договоров и расчетов. Анализ ассортимента продовольственных (непродовольственных) товаров, анализ изменения товарооборота по отдельным группам товаров);</li> <li>- изучение рекламной и коммуникационной деятельности предприятия (анализ целевой аудитории предприятия, анализ стратегических целей в области коммуникаций. Особенности коммуникационной политики организации, анализ проводимых рекламных и PR кампаний);</li> <li>- изучение торгово-технологического процесса (структура торгово-технологического процесса на предприятии).</li> </ul> <p>2. Освоение методов работы с литературой.</p> <p>3. Консультации с руководителем практики</p>	6	45-46	1,2 Глава отчета по практике
3	<p>Подготовка и оформление отчета по практике:</p> <p>1. Систематизация информации, полученной в процессе изучения предприятия</p> <p>2. Оформление результатов и их согласование с руководителем практики.</p> <p>3. Оформление отчета по практике.</p>	6	46	Оформленный и доработанный отчет по практике
4	Получение отзыва у руководителя практики от предприятия и защита отчета по практике	6	46	Защита отчета
	<b>Форма отчетности по практике</b>			Зачет с оценкой

### 3.2. Для очно-заочной формы обучения

Общая трудоемкость технологической практики составляет 3 зачетные единицы (108 часов), продолжительность 2 недели (с 45 по 46 недели 8 семестра).

№ п/п	Раздел практики	Семестр	Неделя	Формы текущего контроля успеваемости
1	<p>Подготовительный этап:</p> <p>Ознакомление с содержанием и сроками прохождения практики. Выбор объекта практики. Инструктаж по технике безопасности. Формулировка целей, задач практики.</p>	8	45	Раздел отчета по практике: введение

2	<p>Экспериментальный этап: прохождение практики:</p> <p>1. Изучение практики деятельности предприятий и организаций:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- изучение предприятия – места прохождения практики: тип предприятия, организационно-правовая форма, организационная структура предприятия;</li> <li>- ознакомление с документами, регламентирующими деятельность предприятия;</li> <li>- изучение источников поступления товаров, основных поставщиков и анализ ассортимента товаров (источники поступления товаров. Поставщики товаров и взаимодействие с ними. Формирование ассортимента и анализ качества товаров. Организация договорных связей с поставщиками, заключения договоров и расчетов. Анализ ассортимента продовольственных (непродовольственных) товаров, анализ изменения товарооборота по отдельным группам товаров);</li> <li>- изучение рекламной и коммуникационной деятельности предприятия (анализ целевой аудитории предприятия, анализ стратегических целей в области коммуникаций. Особенности коммуникационной политики организации, анализ проводимых рекламных и PR кампаний);</li> <li>- изучение торгово-технологического процесса (структура торгово-технологического процесса на предприятии).</li> </ul> <p>2. Освоение методов работы с литературой.</p> <p>3. Консультации с руководителем практики</p>	8	45-46	1,2 Глава отчета по практике
3	<p>Подготовка и оформление отчета по практике:</p> <p>1. Систематизация информации, полученной в процессе изучения предприятия</p> <p>2. Оформление результатов и их согласование с руководителем практики.</p> <p>3. Оформление отчета по практике.</p>	8	46	Оформленный и доработанный отчет по практике
4	Получение отзыва у руководителя практики от предприятия и защита отчета по практике	8	46	Защита отчета
	<b>Форма отчетности по практике</b>			Зачет с оценкой

### 3.3. Для заочной формы обучения

Общая трудоемкость технологической практики составляет 3 зачетные единицы (108 часов), продолжительность 2 недели (с 45 по 46 недели 4 курса).

№ п/п	Раздел практики	Курс	Неделя	Формы текущего контроля успеваемости
1	<p>Подготовительный этап:</p> <p>Ознакомление с содержанием и сроками прохождения практики. Выбор объекта практики. Инструктаж по технике безопасности. Формулировка целей, задач практики.</p>	4	45	Раздел отчета по практике: введение

2	<p>Экспериментальный этап: прохождение практики:</p> <p>1. Изучение практики деятельности предприятий и организаций:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- изучение предприятия – места прохождения практики: тип предприятия, организационно-правовая форма, организационная структура предприятия;</li> <li>- ознакомление с документами, регламентирующими деятельность предприятия;</li> <li>- изучение источников поступления товаров, основных поставщиков и анализ ассортимента товаров (источники поступления товаров. Поставщики товаров и взаимодействие с ними. Формирование ассортимента и анализ качества товаров. Организация договорных связей с поставщиками, заключения договоров и расчетов. Анализ ассортимента продовольственных (непродовольственных) товаров, анализ изменения товарооборота по отдельным группам товаров);</li> <li>- изучение рекламной и коммуникационной деятельности предприятия (анализ целевой аудитории предприятия, анализ стратегических целей в области коммуникаций. Особенности коммуникационной политики организации, анализ проводимых рекламных и PR кампаний);</li> <li>- изучение торгово-технологического процесса (структура торгово-технологического процесса на предприятии).</li> </ul> <p>2. Освоение методов работы с литературой.</p> <p>3. Консультации с руководителем практики</p>	4	45-46	1,2 Глава отчета по практике
3	<p>Подготовка и оформление отчета по практике:</p> <p>1. Систематизация информации, полученной в процессе изучения предприятия</p> <p>2. Оформление результатов и их согласование с руководителем практики.</p> <p>3. Оформление отчета по практике.</p>	4	46	Оформленный и доработанный отчет по практике
4	Получение отзыва у руководителя практики от предприятия и защита отчета по практике	4	46	Защита отчета
	<b>Форма отчетности по практике</b>			Зачет с оценкой

#### 4. Способ и форма проведения технологической практики

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.

Технологическая практика по направлению подготовки 38.03.06 «Торговое дело» профиль «Реклама и связи с общественностью 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.

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 технологической практики – дискретно по видам практик.

Аттестация по итогам технологической практики 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 технологической практики 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 технологической практике представлен в приложении к программе практики**

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

#### **7. Учебно-методическое и информационное обеспечение технологической практики (производственной практики).**

##### **а) основная литература:**

1. Богданов, В.В. Теория и практика связей с общественностью: медиариелейшнз [Электронный ресурс]: учебное пособие / В.В. Богданов, И.М. Комарова. - Новосибирск: НГТУ, 2011. - 59 с. - URL: [//biblioclub.ru/index.php?page=book&id=228824](http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=228824)
2. Булатова, С.Н. Теория и НИР связей с общественностью [Электронный ресурс]: учебное пособие / С.Н. Булатова. - Кемерово : КемГУКИ, 2012. - 80 с. - URL: [//biblioclub.ru/index.php?page=book&id=227790](http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=227790)
3. Жильцова, О. Н. Рекламная деятельность [Электронный ресурс]: учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры / О. Н. Жильцова, И. М. Синяева, Д. А. Жильцов. — М. : Издательство Юрайт, 2017. — 233 с. — (Серия : Бакалавр и магистр. Академический курс). - URL: <https://biblio-online.ru/book/47AF62A3-0EAE-4871-83A8-2C1DCEBF9036>
4. Карпова, С. В. Рекламное дело [Электронный ресурс]: учебник и практикум для прикладного бакалавриата / С. В. Карпова. — 2-е изд., перераб. и доп. — М. : Издательство Юрайт, 2017. — 431 с. — (Серия : Бакалавр. Прикладной курс). - URL: <https://biblio-online.ru/book/AF1D3150-2B42-42AB-B8BB-B2DF0E9BB7B3>
5. Маркетинг PR и рекламы [Электронный ресурс]: учебник / И.М. Синяева, В.М. Маслова, О.Н. Романенкова, В.В. Синяев ; под ред. И.М. Синяевой. - М. : Юнити-Дана, 2015. - 495 с. - URL: [//biblioclub.ru/index.php?page=book&id=114709](http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=114709)
6. Поляков, В.А. Основы рекламы [Электронный ресурс]: учебное пособие / В.А. Поляков, Г.А. Васильев. - М.: Юнити-Дана, 2015. - 718 с. - URL: [//biblioclub.ru/index.php?page=book&id=114432](http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=114432)
7. Шарков, Ф.И. Интегрированные коммуникации: правовое регулирование в рекламе, связях с общественностью и журналистике [Электронный ресурс]: учебное пособие / Ф.И. Шарков. - 3-е изд., перераб. и доп. - М. : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2016. - 334 с. - URL: [//biblioclub.ru/index.php?page=book&id=453930](http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=453930)

##### **б) дополнительная литература:**

1. Алашкин, П. Все о рекламе и продвижении в Интернете [Электронный ресурс] / П. Алашкин. - М.: Альпина Бизнес Букс, 2016. - 220 с. - URL: [//biblioclub.ru/index.php?page=book&id=229721](http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=229721)

2. Демешин, Л.В. Нестандартные формы и методы рекламы, оценка коммуникативной и экономической эффективности [Электронный ресурс]/ Л.В. Демешин. - М.: Лаборатория книги, 2012. - 145 с. - URL: [//biblioclub.ru/index.php?page=book&id=141479](http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=141479)
3. Дорофеев, Н.П. Реклама в сфере торговли [Электронный ресурс]/ Н.П. Дорофеев. - М.: Лаборатория книги, 2010. - 74 с. - URL: [//biblioclub.ru/index.php?page=book&id=88659](http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=88659)
4. Квят, А.Г. Методологические основы связей с общественностью [Электронный ресурс]: курс лекций / А.Г. Квят. - Омск : Омский государственный университет, 2012. - 175 с. - URL: [//biblioclub.ru/index.php?page=book&id=237508](http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=237508)
5. Квят, А.Г. Методологические основы связей с общественностью [Электронный ресурс]: практикум / А.Г. Квят. - Омск : Омский государственный университет, 2012. - 52 с. - URL: [//biblioclub.ru/index.php?page=book&id=237507](http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=237507)
6. Ковалевский, В. Организация рекламной деятельности [Электронный ресурс]: учебное пособие / В. Ковалевский, О. Калиева, Н. Лужнова. - Оренбург : ОГУ, 2012. - 122 с. - URL: [//biblioclub.ru/index.php?page=book&id=259222](http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=259222)
7. Козлова, В.А. Реклама в туризме [Электронный ресурс]: учебно-методическое пособие / В.А. Козлова. - Орел: МАБИВ, 2014. - 126 с. - URL: [//biblioclub.ru/index.php?page=book&id=428609](http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=428609)
8. Кузнецов, П.А. Современные технологии коммерческой рекламы [Электронный ресурс]: практическое пособие / П.А. Кузнецов. - М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2016. - 296 с. - URL: [//biblioclub.ru/index.php?page=book&id=345403](http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=345403)
9. Кузьмин, А.В. Позиционирование торговых брендов средствами рекламы, роль имиджевой и информационной рекламы [Электронный ресурс]/ А.В. Кузьмин. - М. : Лаборатория книги, 2012. - 100 с. - URL: [//biblioclub.ru/index.php?page=book&id=140464](http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=140464)
10. Лаптев, А.В. Реклама и PR-технологии в управлении предприятием [Электронный ресурс]/ А.В. Лаптев. - М.: Лаборатория книги, 2011. - 112 с. - URL: [//biblioclub.ru/index.php?page=book&id=142346](http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=142346)
11. 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>
12. Марусева, И.В. Дипломное проектирование в области PR и рекламы [Электронный ресурс]: учебное пособие / И.В. Марусева. - М. ; Берлин : Директ-Медиа, 2014. - Ч. 1. Теоретические основы дипломного проектирования: рынок, PR и реклама. - 363 с. - URL: [//biblioclub.ru/index.php?page=book&id=253699](http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=253699)
13. Марусева, И.В. Дипломное проектирование в области PR и рекламы [Электронный ресурс]: учебное пособие / И.В. Марусева. - М. ; Берлин : Директ-Медиа, 2015. - Ч. 2. Практикум. - 751 с. - URL: [//biblioclub.ru/index.php?page=book&id=271838](http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=271838)
14. Морган, Н. Реклама в туризме и отдыхе [Электронный ресурс]: учебное пособие / Н. Морган, А. Причард. - М. : Юнити-Дана, 2015. - 495 с. - (Зарубежный учебник). - URL: [//biblioclub.ru/index.php?page=book&id=117326](http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=117326)
15. Мухина, А.Ю. Роль рекламы и PR-компаний в туристическом бизнесе [Электронный ресурс]/ А.Ю. Мухина. - М.: Лаборатория книги, 2012. - 97 с. - URL: [//biblioclub.ru/index.php?page=book&id=142441](http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=142441)
16. Поляков, В. А. Разработка и технологии производства рекламного продукта [Электронный ресурс]: учебник и практикум для академического бакалавриата / В. А. Поляков, А. А. Романов. — М. : Издательство Юрайт, 2017. — 502 с. — (Серия : Бакалавр. Академический курс). - URL: <https://biblio-online.ru/book/1BF53170-0D1A-43E0-A621-D5AD21B3C08E>

17. Савруцкая, Е.П. Связи с общественностью [Электронный ресурс]: Вводный курс : учебное пособие / Е.П. Савруцкая. - 2-е изд., доп. и перераб. - М. : Директ-Медиа, 2014. - 239 с. - URL: [//biblioclub.ru/index.php?page=book&id=236119](http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=236119)
18. Связи с общественностью и реклама [Электронный ресурс]: учебно-методический комплекс. - Кемерово: Кемеровский государственный университет культуры и искусств, 2012. - Ч. 1. Рекламоведение. - 40 с. - URL: [//biblioclub.ru/index.php?page=book&id=274255](http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=274255)
19. Социальная реклама [Электронный ресурс]: учебное пособие / Л.М. Дмитриева, Ю.С. Вернадская, Т.А. Костылева и др. ; под ред. Л.М. Дмитриевой. - М. : Юнити-Дана, 2015. - 271 с. - URL: [//biblioclub.ru/index.php?page=book&id=1181](http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=1181)
20. Сулейманова, Г.В. Реклама в туризме [Электронный ресурс]: учебно-методическое пособие / Г.В. Сулейманова. - Казань : Издательство КНИТУ, 2013. - 151 с. - URL: [//biblioclub.ru/index.php?page=book&id=258594](http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=258594)
21. Ткаченко, Н.В. Креативная реклама: технологии проектирования [Электронный ресурс]: учебное пособие / Н.В. Ткаченко, О.Н. Ткаченко ; под ред. Л.М. Дмитриевой. - М.: Юнити-Дана, 2015. - 336 с. - URL: [//biblioclub.ru/index.php?page=book&id=114422](http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=114422)
22. Фадеева, Е. Н. Связи с общественностью [Электронный ресурс]: учебник и практикум для академического бакалавриата / Е. Н. Фадеева, А. В. Сафронов, М. А. Красильникова. — М.: Издательство Юрайт, 2016. — 263 с. — (Бакалавр. Академический курс).- URL: <https://biblio-online.ru/book/7D1B232D-29AF-4F6C-B937-F1E53D6A50AD>
23. Чернышева, Т.Л. Связи с общественностью (PR) [Электронный ресурс]: учебное пособие / Т.Л. Чернышева. - Новосибирск : НГТУ, 2012. - 140 с. - URL: [//biblioclub.ru/index.php?page=book&id=228940](http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=228940)
24. Чумиков, А. Реклама и связи с общественностью: профессиональные компетенции [Электронный ресурс] : учебное пособие / А. Чумиков, М. Бочаров, С. Самойленко. - М.: Издательский дом «Дело», 2016. - 521 с. - URL: [//biblioclub.ru/index.php?page=book&id=442983](http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=442983)
25. Шарков, Ф.И. Интегрированные коммуникации: правовое регулирование в рекламе, связях с общественностью и журналистике [Электронный ресурс]: учебное пособие / Ф.И. Шарков. - 3-е изд., перераб. и доп. - М. : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2016. - 334 с. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=453930>
26. Шпаковский, В.О. Организация и проведение рекламных мероприятий посредством ВТЛ-коммуникаций [Электронный ресурс]: учебное пособие / В.О. Шпаковский, Н.М. Чугунова, И.В. Кирильчук. - 3-е изд. - М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2017. - 128 с. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=452651>

**в) ресурсы информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»:**

1. Официальный сайт системы межрегиональных маркетинговых центров. [Электронный ресурс].- Режим доступа; // [http:// www.marketcenter.ru](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](http://www.grebennikov.ru/service_marketing.phtml)
13. Официальный сайт журнала «Реклама. Теория и практика». [Электронный ресурс]. [Электронный ресурс].- Режим доступа; [http://www.grebennikov.ru/recl\\_life.phtml](http://www.grebennikov.ru/recl_life.phtml)
14. Официальный сайт журнала «Логистика сегодня». [Электронный ресурс].- Режим доступа; [http://www.grebennikov.ru/logistics\\_today.phtml](http://www.grebennikov.ru/logistics_today.phtml)

**г) методические указания для обучающихся по технологической практике**

Шендо М.В. Методические указания по организации и проведению технологической практики для бакалавров направления 38.03.06 «Торговое дело» – Астрахань: АГТУ, 2018. – 26 с. <http://portal.astu.org/>

**д) перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по технологической практике, включая перечень лицензионного программного обеспечения и информационных справочных систем**

**Перечень лицензионного учебного программного обеспечения**

<b>Наименование программного обеспечения</b>	<b>Назначение</b>
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**

<b>Наименование электронного ресурса</b>	<b>Адрес сайта</b>
<a href="#">Справочно-правовая база «Консультант Плюс»</a>	Локальная сеть АГТУ
Электронный периодический справочник «Система Гарант»	Локальная сеть АГТУ

**Перечень профессиональных баз данных**

<b>Наименование профессиональной базы данных</b>	<b>Адрес сайта</b>
Web-ресурс «Научная библиотека АГТУ»	<a href="http://library.astu.org/">http://library.astu.org/</a>

ЭБС «Университетская библиотека on-line»	<a href="http://biblioclub.ru">http://biblioclub.ru</a>
ЭБС Юрайт	<a href="https://www.biblio-online.ru">https://www.biblio-online.ru</a>
Национальная электронная библиотека	<a href="http://нэб.рф/">http://нэб.рф/</a>
Электронная библиотека ИД «Гребенников» (периодические издания)	<a href="http://grebennikon.ru">http://grebennikon.ru</a>
ЭБС «Научная электронная библиотека eLibrary»	<a href="https://elibrary.ru/projects/subscription/us_titles_open.asp">https://elibrary.ru/projects/subscription/us_titles_open.asp</a>
База данных Web of Science	<a href="http://webofscience.com">http://webofscience.com</a>
База данных Scopus	<a href="http://www.scopus.com">http://www.scopus.com</a>
База данных ВИНТИ РАН (реферативные журналы)	<a href="http://viniti.ru/">http://viniti.ru/</a>
Базы данных издательства SpringerNature	<a href="https://www.springernature.com/gp">https://www.springernature.com/gp</a>
База данных «Freedom Collection» ScienceDirect издательства Elsevier Коллекция электронных книг «Freedom Collection eBook collection» ScienceDirect издательства Elsevier	<a href="https://www.sciencedirect.com/browse/journals-and-books">https://www.sciencedirect.com/browse/journals-and-books</a>

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

«Технологическая практика»

Рассмотрено на Учебно-методическом совете,

протокол №   7   от «30»   06   2020 г.

**ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ**

**1. Перечень компетенций, формируемых в ходе прохождения технологической практики с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы:**

ОПК-3, ОПК-4, ОПК -5, ПК-1, ПК-2, ПК-3, ПК -4, ПК-10

Этапы формирования данных компетенций в процессе освоения ОП по направлению подготовки 38.03.06 «Торговое дело» профиль «Реклама и связи с общественностью в торговой деятельности» представлены в Паспорте компетенций.



2. Показатели и критерии оценивания компетенций, формируемых в ходе прохождения технологической практике, описание шкал оценивания представлены в Паспорте компетенций, а также в Таблице 1.

Таблица 1

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			
	студен	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-3 умением пользоваться нормативными документами в своей профессиональной деятельности, готовностью к соблюдению действующего законодательства и требований нормативных документов
Критерии				
<b>Продвинутый уровень («отлично») 100-85 % (баллов)</b>	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
<b>Углубленный уровень («хорошо») 84-71 % (баллов)</b>	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
<b>Базовый уровень («удовлетворительно») 70-60 % (баллов)</b>	усвоено основное содержание, но излагается фрагментарно, не всегда последовательно,	выполняет не все операции действия, допускает ошибки в последовательности их выполнения, действие	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



	определения понятий недостаточно четкие, не используются в качестве доказательства выводы и обобщения из наблюдений, допускаются ошибки в их изложении, неточности в использовании предметной терминологии	выполняется недостаточно осознанно		требований нормативных документов в типовых ситуациях
<b>Нулевой уровень («неудовлетворительно») менее 60% (баллов)</b>	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	<b>ОПК – 3</b> обучающийся не умеет пользоваться нормативными документами в своей профессиональной деятельности, готовностью к соблюдению действующего законодательства и требований нормативных документов

#### ОПК-4

<b>Шкала оценивания уровня сформированности результата обучения (зачет с оценкой)</b>	<b>Планируемые результаты обучения по практике, соотнесенные с планируемыми результатами освоения образовательной программы</b>			
	<b>«Знать»</b>	<b>«Уметь»</b>	<b>«Владеть навыками и/или иметь опыт»</b>	<b>«Компетенция»</b>
	<b>Показатели</b>			
	сущность и значение информации для организации и управления профессиональной деятельностью; основные методы и средства получения, хранения, обработки информации	работать с массивом документов; проводить обработку и оценку информации, необходимой для организации и управления профессиональной деятельностью	навыками работы с компьютером как средством управления информацией в сфере организации и осуществления профессиональной деятельности; методами и средствами получения, хранения, переработки коммерческой информации, необходимой для организации и управления профессиональной деятельностью	<b>ОПК-4</b> - 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
	<b>Критерии</b>			
<b>Продвинутый уровень («отлично») 100-85 % (баллов)</b>	четко и правильно дает определения, полно раскрывает содержание понятий, верно использует терминологию, при этом ответ самостоятельный, использованы ранее	выполняет все операции, последовательность их выполнения достаточно хорошо продумана, действие в целом осознано	владеет всеми необходимыми навыками и/или имеет опыт	<b>ОПК - 4</b> 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-

	приобретенные знания			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 правила и алгоритмы действий
<b>Углубленный уровень («хорошо») 84-71 % (баллов)</b>	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	<b>ОПК - 4</b> 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
<b>Базовый уровень («удовлетворительно») 70-60 % (баллов)</b>	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	<b>ОПК – 4</b> 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
<b>Нулевой уровень («неудовлетворительно») менее 60% (баллов)</b>	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	<b>ОПК – 4</b> 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
--	--	--	--	-------------

**ОПК – 5**

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			
	основную техническую и нормативно-правовую документацию, необходимую для профессиональной деятельности	работать с технической документацией, необходимой для профессиональной деятельности;	навыками работы и проверки правильности оформления технической документацией, необходимой для профессиональной деятельности	<b>ОПК- 5-</b> готовностью работать с технической документацией, необходимой для профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической, товароведной и (или) торгово-технологической) и проверять правильность ее оформления
	Критерии			
<b>Продвинутый уровень («отлично») 100-85 % (баллов)</b>	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	Обучающийся успешно демонстрирует готовность работать с технической документацией, необходимой для профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической, товароведной и (или) торгово-технологической) и проверять правильность ее оформления в типовых ситуациях и в ситуациях повышенной сложности, а также в нестандартных и непредвиденных ситуациях, создавая при этом новые правила и алгоритмы действий
<b>Углубленный уровень («хорошо») 84-71 % (баллов)</b>	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	Обучающийся демонстрирует в целом готовность работать с технической документацией, необходимой для профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической, товароведной и (или) торгово-технологической) и проверять правильность ее оформления в типовых ситуациях и в ситуациях повышенной сложности
<b>Базовый уровень («удовлетворительно») 70-60 % (баллов)</b>	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	выполняет не все операции действия, допускает ошибки в последовательности их выполнения, действие выполняется недостаточно осознанно	владеет не всеми необходимыми навыками, имеющийся опыт фрагментарен	Обучающийся демонстрирует готовность работать с технической документацией, необходимой для профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической, товароведной и (или) торгово-технологической) и проверять правильность ее оформления

	в их изложении, неточности в использовании предметной терминологии			
<b>Нулевой уровень («неудовлетворительно») менее 60% (баллов)</b>	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	Обучающийся не готов работать с технической документацией, необходимой для профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической, товароведной и (или) торгово-технологической) и проверять правильность ее оформления

### ПК – 1

<b>Шкала оценивания уровня сформированности результата обучения (зачет с оценкой)</b>	<b>Планируемые результаты обучения по практике, соотнесенные с планируемыми результатами освоения образовательной программы</b>			
	<b>«Знать»</b>	<b>«Уметь»</b>	<b>«Владеть навыками и/или иметь опыт»</b>	<b>«Компетенция»</b>
	<b>Показатели</b>			
	категорийный аппарат и методы управления ассортиментом и качеством товаров; правила и методику приемки и учета товаров по количеству и качеству	проводить анализ ассортиментной политики торговой организации; показателей качества товаров; факторов, сохраняющих качество товаров	навыками управления ассортиментом и качеством товаров, приемки и учета товаров по количеству и качеству	<b>ПК-1</b> - способностью управлять ассортиментом и качеством товаров и услуг, оценивать их качество, диагностировать дефекты, обеспечивать необходимый уровень качества товаров и их сохранение, эффективно осуществлять контроль качества товаров и услуг, приемку и учет товаров по количеству и качеству
<b>Критерии</b>				
<b>Продвинутый уровень («отлично») 100-85 % (баллов)</b>	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	<b>ПК – 1</b> обучающийся способен управлять ассортиментом и качеством товаров и услуг, оценивать их качество, диагностировать дефекты, обеспечивать необходимый уровень качества товаров и их сохранение, эффективно осуществлять контроль качества товаров и услуг, приемку и учет товаров по количеству и качеству в типовых ситуациях и в ситуациях повышенной сложности, а также в нестандартных и непредвиденных ситуациях, создавая при этом новые правила и алгоритмы действий
<b>Углубленный уровень («хорошо») 84-71 % (баллов)</b>	определения понятий дает неполные, допускает незначительные нарушения в последовательности изложения, небольшие неточности при	выполняет все операции, последовательность их выполнения соответствует требованиям, но действие выполняется недостаточно осознанно	в целом владеет необходимыми навыками и/или имеет опыт	<b>ПК – 1</b> обучающийся способен управлять ассортиментом и качеством товаров и услуг, оценивать их качество, диагностировать дефекты, обеспечивать необходимый уровень качества товаров и их сохранение, эффективно осуществлять контроль качества товаров и услуг, приемку и учет товаров по

	использовании научных категорий, формулировки выводов			количеству и качеству в ситуациях повышенной сложности
<b>Базовый уровень («удовлетворительно») 70-60 % (баллов)</b>	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	<b>ПК -1</b> обучающийся способен управлять ассортиментом и качеством товаров и услуг, оценивать их качество, диагностировать дефекты, обеспечивать необходимый уровень качества товаров и их сохранение, эффективно осуществлять контроль качества товаров и услуг, приемку и учет товаров по количеству и качеству в типовых ситуациях
<b>Нулевой уровень («неудовлетворительно») менее 60% (баллов)</b>	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	<b>ПК – 1</b> обучающийся не способен управлять ассортиментом и качеством товаров и услуг, оценивать их качество, диагностировать дефекты, обеспечивать необходимый уровень качества товаров и их сохранение, эффективно осуществлять контроль качества товаров и услуг, приемку и учет товаров по количеству и качеству

## ПК -2

	Планируемые результаты обучения по практике, соотнесенные с планируемыми результатами освоения образовательной программы			
	«Знать»	«Уметь»	«Владеть навыками и/или иметь опыт»	«Компетенция»
	Показатели			
<b>Шкала оценивания уровня сформированности результата обучения (зачет с оценкой)</b>	требования и правила управления торгово-технологическими процессами на предприятии, регулирования процессов хранения, проведения инвентаризации, определения и минимизации затрат материальных и трудовых ресурсов, а также учета и списывания потерь	проводить анализ организации торгово-технологического процесса; основных показателей эффективности торгово-технологического процесса, минимизировать затраты материальных и трудовых ресурсов, а также учитывать и списывать потери;	навыками управления торгово-технологическими процессами на предприятии, регулирования процессов хранения, проведения инвентаризации, определения и минимизирования затрат материальных и трудовых ресурсов, а также учета и	<b>ПК-2</b> - способностью осуществлять управление торгово-технологическими процессами на предприятии, регулировать процессы хранения, проводить инвентаризацию, определять и минимизировать затраты материальных и трудовых ресурсов, а также учитывать и списывать потери

			списания потерь	
<b>Критерии</b>				
<b>Продвинутый уровень («отлично») 100-85 % (баллов)</b>	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	<b>ПК-2</b> обучающийся способен осуществлять управление торгово-технологическими процессами на предприятии, регулировать процессы хранения, проводить инвентаризацию, определять и минимизировать затраты материальных и трудовых ресурсов, а также учитывать и списывать потери в типовых ситуациях и в ситуациях повышенной сложности, а также в нестандартных и непредвиденных ситуациях, создавая при этом новые правила и алгоритмы действий
<b>Углубленный уровень («хорошо») 84-71 % (баллов)</b>	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	<b>ПК-2</b> обучающийся демонстрирует способность осуществлять управление торгово-технологическими процессами на предприятии, регулировать процессы хранения, проводить инвентаризацию, определять и минимизировать затраты материальных и трудовых ресурсов, а также учитывать и списывать потери в типовых ситуациях и в ситуациях повышенной сложности
<b>Базовый уровень («удовлетворительно») 70-60 % (баллов)</b>	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	<b>ПК-2</b> обучающийся демонстрирует способность осуществлять управление торгово-технологическими процессами на предприятии, регулировать процессы хранения, проводить инвентаризацию, определять и минимизировать затраты материальных и трудовых ресурсов, а также учитывать и списывать потери в типовых ситуациях

<b>Нулевой уровень («неудовлетворительно»)</b> <b>менее 60% (баллов)</b>	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	<b>ПК-2</b> обучающийся не владеет способностью осуществлять управление торгово-технологическими процессами на предприятии, регулировать процессы хранения, проводить инвентаризацию, определять и минимизировать затраты материальных и трудовых ресурсов, а также учитывать и списывать потери
---	--	---	--	--

### ПК – 3

<b>Шкала оценивания уровня сформированности результата обучения (зачет с оценкой)</b>	<b>Планируемые результаты обучения по практике, соотнесенные с планируемыми результатами освоения образовательной программы</b>			
	<b>«Знать»</b>	<b>«Уметь»</b>	<b>«Владеть навыками и/или иметь опыт»</b>	<b>«Компетенция»</b>
	<b>Показатели</b>			
	способы выявления потребностей покупателей; приемы маркетинговых коммуникаций, воздействующих на формирование потребностей покупателей; виды спроса; факторы, оказывающие влияние на изменение конъюнктуры товарного рынка	проводить анализ маркетинговой деятельности и среды, конъюнктуры рынка, целевого сегмента и текущего положения объекта исследования	методами изучения и прогнозирования спроса потребителей; методами анализа маркетинговой информации; методами изучения конъюнктуры товарного рынка	<b>ПК-3</b> - 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
<b>Критерии</b>				
<b>Продвинутый уровень («отлично»)</b> <b>100-85 % (баллов)</b>	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	<b>ПК – 3</b> 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
<b>Углубленный уровень («хорошо»)</b> <b>84-71 % (баллов)</b>	определения понятий дает неполные, допускает незначительные нарушения в последовательности изложения, небольшие неточности при	выполняет все операции, последовательность их выполнения соответствует	в целом владеет необходимыми навыками и/или имеет опыт	<b>ПК – 3</b> обучающийся готов к выявлению и удовлетворению потребностей покупателей товаров, их формированию с помощью



	использовании научных категорий, формулировки выводов	требованиям, но действие выполняется недостаточно осознанно		маркетинговых коммуникаций, способностью изучать и прогнозировать спрос потребителей, анализировать маркетинговую информацию, конъюнктуру товарного рынка в типовых ситуациях и в ситуациях повышенной сложности
<b>Базовый уровень («удовлетворительно»)</b> 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	<b>ПК – 3</b> 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
<b>Нулевой уровень («неудовлетворительно»)</b> 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	<b>ПК – 3</b> 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 – 4

<b>Шкала оценивания уровня сформированности результата обучения (зачет с оценкой)</b>	<b>Планируемые результаты обучения по практике, соотнесенные с планируемыми результатами освоения образовательной программы</b>			
	<b>«Знать»</b>	<b>«Уметь»</b>	<b>«Владеть навыками и/или иметь опыт»</b>	<b>«Компетенция»</b>
	<b>Показатели</b>			
	методы и средства идентификации товаров для выявления и предупреждения их фальсификации	проводить идентификацию товаров и выявлять фальсификацию с помощью современных методов исследования	навыками по проведению идентификации товаров для выявления и предупреждения их фальсификации;	<b>ПК-4</b> - способностью идентифицировать товары для выявления и предупреждения их фальсификации
<b>Критерии</b>				
<b>Продвинутый уровень («отлично»)</b> 100-85 % (баллов)	четко и правильно дает определения, полно раскрывает содержание понятий, верно использует терминологию, при этом	выполняет все операции, последовательность их выполнения достаточно хорошо продумана, действие в целом осознано	владеет всеми необходимыми навыками и/или имеет опыт	<b>ПК – 4</b> Обучающийся владеет способностью идентифицировать товары для выявления и предупреждения их фальсификации в типовых ситуациях и в ситуациях повышенной сложности, а также в нестандартных и



	ответ самостоятельный, использованы ранее приобретенные знания			непредвиденных ситуациях, создавая при этом новые правила и алгоритмы действий
<b>Углубленный уровень («хорошо») 84-71 % (баллов)</b>	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	<b>ПК – 4</b> Обучающийся владеет способностью идентифицировать товары для выявления и предупреждения их фальсификации в типовых ситуациях и в ситуациях повышенной сложности
<b>Базовый уровень («удовлетворительно») 70-60 % (баллов)</b>	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	<b>ПК – 4</b> Обучающийся владеет способностью идентифицировать товары для выявления и предупреждения их фальсификации в типовых ситуациях
<b>Нулевой уровень («неудовлетворительно») менее 60% (баллов)</b>	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	<b>ПК – 4</b> Обучающийся не владеет способностью идентифицировать товары для выявления и предупреждения их фальсификации

### ПК -10

<b>Шкала оценивания уровня сформированности результата обучения (зачет с оценкой)</b>	<b>Планируемые результаты обучения по практике, соотнесенные с планируемыми результатами освоения образовательной программы</b>			
	<b>«Знать»</b>	<b>«Уметь»</b>	<b>«Владеть навыками и/или иметь опыт»</b>	<b>«Компетенция»</b>
	<b>Показатели</b>			
	основы научных, в том числе маркетинговых, исследований в профессиональной	проводить научные, в том числе маркетинговые, исследования в профессиональной деятельности	Владеет всеми необходимыми навыками по проведению научных, в том числе маркетинговых, исследований в	<b>ПК-10</b> - способностью проводить научные, в том числе маркетинговые, исследования в профессиональной деятельности

	деятельности		профессиональной деятельности	
<b>Критерии</b>				
<b>Продвинутый уровень («отлично») 100-85 % (баллов)</b>	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	<b>ПК -10</b> Обучающийся способен проводить научные, 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
<b>Углубленный уровень («хорошо») 84-71 % (баллов)</b>	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	<b>ПК -10</b> Обучающийся способен проводить научные, в том числе маркетинговые, исследования в профессиональной деятельности в типовых ситуациях и в ситуациях повышенной сложности
<b>Базовый уровень («удовлетворительно») 70-60 % (баллов)</b>	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	<b>ПК -10</b> Обучающийся способен проводить научные, в том числе маркетинговые, исследования в профессиональной деятельности
<b>Нулевой уровень («неудовлетворительно») менее 60% (баллов)</b>	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	<b>ПК – 10</b> 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 технологической практике**

Планируемые результаты обучения по технологической практике, соотнесенные с планируемыми результатами освоения образовательной программы			
Знать	Уметь	Владеть навыками и (или) иметь опыт	Компетенция
нормативные документы и действующее законодательство в области профессиональной 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-3 - умением пользоваться нормативными документами в своей профессиональной деятельности, готовностью к соблюдению действующего законодательства и требований нормативных документов
сущность и значение информации для организации и управления профессиональной деятельностью; основные методы и средства получения, хранения, обработки информации	работать с массивом документов; проводить обработку и оценку информации, необходимой для организации и управления профессиональной деятельностью	навыками работы с компьютером как средством управления информацией в сфере организации и осуществления профессиональной деятельности; методами и средствами получения, хранения, переработки коммерческой информации, необходимой для организации и управления профессиональной деятельностью	ОПК -4 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
основную техническую и нормативно-правовую документацию, необходимую для профессиональной деятельности	работать с технической документацией, необходимой для профессиональной деятельности;	навыками работы и проверки правильности оформления технической документацией, необходимой для профессиональной деятельности	ОПК – 5 - готовностью работать с технической документацией, необходимой для профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической, товароведной и (или) торгово-технологической) и проверять правильность ее оформления
категорийный аппарат и методы управления ассортиментом и качеством товаров; правила и методику приемки и учета товаров	проводить анализ ассортиментной политики торговой организации; показателей качества товаров; факторов,	навыками управления ассортиментом и качеством товаров, приемки и учета товаров по количеству и качеству	ПК – 1 - способностью управлять ассортиментом и качеством товаров и услуг, оценивать их качество, диагностировать дефекты, обеспечивать

по количеству и качеству	сохраняющих качество товаров		необходимый уровень качества товаров и их сохранение, эффективно осуществлять контроль качества товаров и услуг, приемку и учет товаров по количеству и качеству
требования и правила управления торгово-технологическими процессами на предприятии, регулирования процессов хранения, проведения инвентаризации, определения и минимизации затрат материальных и трудовых ресурсов, а также учета и списывания потерь	проводить анализ организации торгово-технологического процесса; основных показателей эффективности торгово-технологического процесса, минимизировать затраты материальных и трудовых ресурсов, а также учитывать и списывать потери;	навыками управления торгово-технологическими процессами на предприятии, регулирования процессов хранения, проведения инвентаризации, определения и минимизирования затрат материальных и трудовых ресурсов, а также учета и списания потерь	ПК – 2 - способностью осуществлять управление торгово-технологическими процессами на предприятии, регулировать процессы хранения, проводить инвентаризацию, определять и минимизировать затраты материальных и трудовых ресурсов, а также учитывать и списывать потери
способы выявления потребностей покупателей; приемы маркетинговых коммуникаций, воздействующих на формирование потребностей покупателей; виды спроса; факторы, оказывающие влияние на изменение конъюнктуры товарного рынка	проводить анализ маркетинговой деятельности и среды, конъюнктуры рынка, целевого сегмента и текущего положения объекта исследования	методами изучения и прогнозирования спроса потребителей; методами анализа маркетинговой информации; методами изучения конъюнктуры товарного рынка	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
методы и средства идентификации товаров для выявления и предупреждения их фальсификации	проводить идентификацию товаров и выявлять фальсификацию с помощью современных методов исследования	навыками по проведению идентификации товаров для выявления и предупреждения их фальсификации;	ПК - 4 - способностью идентифицировать товары для выявления и предупреждения их фальсификации
основы проведения научных, в том числе маркетинговых, исследований в профессиональной деятельности	проводить научные, в том числе маркетинговые, исследования в профессиональной деятельности.	навыками по проведению научных, в том числе маркетинговых, исследований в профессиональной деятельности	ПК – 10 - способностью проводить научные, в том числе маркетинговые, исследования в профессиональной деятельности
<b>Процедура оценивания</b>			
Защита отчета по практике			
<b>Типовые контрольные задания</b>			

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: изучение источников поступления товаров, основных поставщиков и анализ ассортимента товаров (источники поступления товаров; поставщики товаров и взаимодействие с ними; формирование ассортимента и анализ качества товаров; организация договорных связей с поставщиками, заключения договоров и расчетов; анализ ассортимента продовольственных (непродовольственных) товаров, анализ изменения товарооборота по отдельным группам товаров); изучение рекламной и коммуникационной деятельности предприятия (анализ целевой аудитории предприятия, анализ стратегических целей в области коммуникаций. Особенности коммуникационной политики организации, анализ проводимых рекламных и PR кампаний); изучение торгово-технологического процесса (структура торгово-технологического процесса на предприятии).
4. Выявление недостатков и разработка рекомендаций по совершенствованию торгово-технологического процесса на предприятии.
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 технологической практики**

##### **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 обучающимся 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.

## **2. Примерный план отчета по технологической практике**

### **План технологической практики**

#### **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, изучение источников поступления товаров, основных поставщиков, анализ ассортимента товаров).

2. Исследование торгово-технологического процесса на предприятии (структура торгово-технологического процесса на предприятии; рекламной и коммуникационной деятельности предприятия; анализ целевой аудитории предприятия, анализ стратегических целей в области коммуникаций, особенности коммуникационной политики организации, анализ проводимых рекламных и PR кампаний).

3. Выявление недостатков и разработка рекомендаций по совершенствованию торгово-технологического процесса 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>		
	<b>Критерии, показатели выполнения типовых контрольных заданий</b>	Оцениваемые компетенции
Отчет по практике	<p>1. Во введении четко сформулированы: цель, задачи, объект и предмет, в строгом соответствии с индивидуальным заданием</p> <p>2. Достаточно логично, структурировано и полно на высоком уровне представлены:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Краткая характеристика объекта практики (историческая справка, анализ организационной структуры и основных -экономических показателей).</li> </ul> <p>Анализ деятельности предприятия по следующим направлениям в соответствии с индивидуальным заданием: изучение источников поступления товаров, основных поставщиков и анализ ассортимента товаров (источники поступления товаров; поставщики товаров и взаимодействие с ними; формирование ассортимента и анализ качества товаров; организация договорных связей с поставщиками, заключения договоров и расчетов; анализ ассортимента продовольственных (непродовольственных) товаров, анализ изменения товарооборота по отдельным группам товаров); изучение рекламной и коммуникационной деятельности предприятия (анализ целевой аудитории предприятия, анализ стратегических целей в области коммуникаций. Особенности коммуникационной политики организации, анализ проводимых рекламных и PR кампаний); изучение торгово-технологического процесса (структура торгово-технологического процесса на предприятии)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Основные проблемы деятельности предприятия или организации в соответствии с темой индивидуального задания; факторы, обусловившие появление данных проблем.</li> <li>• Сделаны обоснованные выводы, логично вытекающие из содержания основной части</li> <li>• Представлен список использованной литературы, отражающий все разделы отчета, использована иностранная литература</li> <li>• Отчет оформлен в соответствии с методическими рекомендациями</li> </ul>	<p>ОПК-3, ОПК-4, ОПК -5, ПК -1, ПК-2, ПК-3, ПК -4, ПК-10</p>
Защита отчета по практике	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ 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;</li> <li>▪ 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.</li> </ul>	<p>ОПК-3, ОПК-4, ОПК -5, ПК -1, ПК-2, ПК-3, ПК -4, ПК-10</p>

<i>Углубленный уровень «хорошо» 84-70 баллов</i>		
	<b>Критерии, показатели выполнения типовых контрольных заданий</b>	Оцениваемые компетенции
Отчет по практике	<p>1. Во введении цель исследования, задачи, объект, предмет сформулированы достаточно корректно, допущены незначительные отклонения от индивидуального задания</p> <p>2. Достаточно логично, структурировано и полно представлены:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Краткая характеристика объекта практики (историческая справка, анализ организационной структуры и основных -экономических показателей).</li> </ul> <p>Анализ деятельности предприятия по следующим направлениям в соответствии с индивидуальным заданием: изучение источников</p>	<p>ОПК-3, ОПК-4, ОПК -5, ПК -1, ПК-2, ПК-3, ПК -4, ПК-10</p>



	<p>поступления товаров, основных поставщиков и анализ ассортимента товаров (источники поступления товаров; поставщики товаров и взаимодействие с ними; формирование ассортимента и анализ качества товаров; организация договорных связей с поставщиками, заключения договоров и расчетов; анализ ассортимента продовольственных (непродовольственных) товаров, анализ изменения товарооборота по отдельным группам товаров); изучение рекламной и коммуникационной деятельности предприятия (анализ целевой аудитории предприятия, анализ стратегических целей в области коммуникаций. Особенности коммуникационной политики организации, анализ проводимых рекламных и PR кампаний); изучение торгово-технологического процесса (структура торгово-технологического процесса на предприятии)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Основные проблемы деятельности предприятия или организации в соответствии с темой индивидуального задания; факторы, обусловившие появление данных проблем.</li> </ul> <p>3. Сделаны выводы, достаточно логично вытекающие из содержания основной части, допущены незначительные неточности, ошибки в содержании, логике изложения, неточности формулировок</p> <p>4. Представлен список использованной литературы, отражающий все разделы отчета, использована иностранная литература, присутствует незначительные нарушения оформления и цитирования литературы</p> <p>5. В целом выполнено в соответствии с методическими рекомендациями, допущены незначительные отклонения</p>	
Защита отчета по практике	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Продемонстрировано знание всего программного материала, свободно изложение материала отчета по практике, умение увязывать теорию с практикой, затруднения с ответом при видеоизмененные 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 видеоизменении заданий, при обосновании;</li> <li>• 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</li> </ul>	ОПК-3, ОПК-4, ОПК -5, ПК -1, ПК-2, ПК-3, ПК -4, ПК-10

<b>Базовый уровень («удовлетворительно») 69 – 60 баллов</b>		
	<b>Критерии, показатели выполнения типовых контрольных заданий</b>	<b>Оцениваемые компетенции</b>
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"> <li>• Краткая характеристика объекта практики (историческая справка, анализ организационной структуры и основных - экономических показателей).</li> <li>• Анализ деятельности предприятия по следующим направлениям в соответствии с индивидуальным заданием: изучение источников поступления товаров, основных поставщиков и анализ ассортимента товаров (источники поступления товаров; поставщики товаров и взаимодействие с ними; формирование ассортимента и анализ качества товаров; организация договорных связей с поставщиками, заключения договоров и расчетов; анализ ассортимента продовольственных (непродовольственных) товаров, анализ изменения товарооборота по отдельным группам товаров); изучение рекламной и коммуникационной деятельности предприятия (анализ целевой аудитории предприятия, анализ стратегических целей в области коммуникаций. Особенности коммуникационной политики организации, анализ проводимых рекламных и PR кампаний); изучение торгово-технологического процесса (структура торгово-технологического процесса на предприятии).</li> <li>• Основные проблемы деятельности предприятия или организации в соответствии с темой индивидуального задания; факторы, обусловившие появление данных проблем.</li> </ul> <p>3. Выводы недостаточно обоснованы.</p> <p>4. Представлен список использованной литературы, отражающий не все разделы отчета, использована иностранная литература,</p>	ОПК-3, ОПК-4, ОПК -5, ПК -1, ПК-2, ПК-3, ПК -4, ПК-10

	присутствует нарушения оформления и цитирования литературы 5. В целом выполнено в соответствии с методическими рекомендациями, допущены отклонения	
Защита отчета по практике	<ul style="list-style-type: none"> <li>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;</li> <li>продемонстрировано умение реализовать компетенции, формируемы в ходе прохождения практики по получению профессиональных умений и опыта профессиональной деятельности в типовых ситуациях.</li> </ul>	ОПК-3, ОПК-4, ОПК -5, ПК -1, ПК-2, ПК-3, ПК -4, ПК-10

<b>Нулевой уровень («неудовлетворительно») менее 60 баллов</b>		
<b>Критерии, показатели выполнения типовых контрольных заданий</b>		Оцениваемые компетенции
Отчет по практике	<p>1. Во введении отсутствует или не соответствует индивидуальному заданию цель, задачи, объект, предмет исследования</p> <p>2. Фрагментарно без логики представлены:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Краткая характеристика объекта практики (историческая справка, анализ организационной структуры и основных - экономических показателей).</li> <li>Анализ деятельности предприятия по следующим направлениям в соответствии с индивидуальным заданием: изучение источников поступления товаров, основных поставщиков и анализ ассортимента товаров (источники поступления товаров; поставщики товаров и взаимодействие с ними; формирование ассортимента и анализ качества товаров; организация договорных связей с поставщиками, заключения договоров и расчетов; анализ ассортимента продовольственных (непродовольственных) товаров, анализ изменения товарооборота по отдельным группам товаров); изучение рекламной и коммуникационной деятельности предприятия (анализ целевой аудитории предприятия, анализ стратегических целей в области коммуникаций. Особенности коммуникационной политики организации, анализ проводимых рекламных и PR кампаний); изучение торгово-технологического процесса (структура торгово-технологического процесса на предприятии).</li> <li>Основные проблемы деятельности предприятия или организации в соответствии с темой индивидуального задания; факторы, обусловившие появление данных проблем.</li> </ul> <p>3. Выводы не обоснованы или отсутствуют.</p> <p>4. Не представлен список использованной литературы, или присутствуют значительные нарушения оформления и цитирования литературы</p> <p>5. Выполнено не в соответствии с методическими рекомендациями</p>	ОПК-3, ОПК-4, ОПК -5, ПК -1, ПК-2, ПК-3, ПК -4, ПК-10
Защита отчета по практике	<ul style="list-style-type: none"> <li>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;</li> <li>отсутствует умение реализовать компетенции, формируемы в ходе прохождения практики по получению профессиональных умений и опыта профессиональной деятельности в типовых ситуациях.</li> </ul>	ОПК-3, ОПК-4, ОПК -5, ПК -1, ПК-2, ПК-3, ПК -4, ПК-10



**Рабочий график (план) проведения практики**  
(20\_\_\_/20\_\_\_ учебный год)

Шифр **38.03.06**Направление (профиль) **«Торговое дело»** профиль **Реклама и связи с общественностью 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: **технологическая практика**  
(название в соответствии с учебным планом)Способ проведения практики<sup>1</sup>: выездная/стационарная  
(нужное подчеркнуть)

Срок прохождения практики:

Дата (сроки)	Планируемые формы работы (раздел практик)
	Инструктаж по технике безопасности. Формулировка целей, задач практики.
	Изучение предприятия – места прохождения практики: тип предприятия, организационно-правовая форма, организационная структура предприятия; ознакомление с документами, регламентирующими деятельность предприятия; изучение источников поступления товаров, основных поставщиков и анализ ассортимента товаров (источники поступления товаров. Поставщики товаров и взаимодействие с ними. Формирование ассортимента и анализ качества товаров. Организация договорных связей с поставщиками, заключения договоров и расчетов. Анализ ассортимента продовольственных (непродовольственных) товаров, анализ изменения товарооборота по отдельным группам товаров); - изучение рекламной и коммуникационной деятельности предприятия (анализ целевой аудитории предприятия, анализ стратегических целей в области коммуникаций. Особенности коммуникационной политики организации, анализ проводимых рекламных и PR кампаний); - изучение торгово-технологического процесса (структура торгово-технологического процесса на предприятии).
	Анализ деятельности предприятия по следующим направлениям в соответствии с индивидуальным заданием
	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 и коммуникационной 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:** технологическая практика  
(название в соответствии с учебным планом)

**Способ проведения практики:** выездная/стационарная  
*нужное подчеркнуть*

Обучающийся \_\_\_\_\_  
(ФИО полностью, группа)

**Направление (профиль):** «Торговое дело» профиль Реклама и связи с общественностью 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.		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, организационная структура предприятия; - ознакомление с документами, регламентирующими деятельность предприятия; - изучение источников поступления товаров, основных поставщиков и анализ ассортимента товаров (источники поступления товаров. Поставщики товаров и взаимодействие с ними. Формирование ассортимента и анализ качества товаров. Организация договорных связей с поставщиками, заключения договоров и расчетов. Анализ ассортимента продовольственных (непродовольственных) товаров, анализ изменения товарооборота по отдельным группам товаров); - изучение рекламной и коммуникационной деятельности предприятия (анализ целевой аудитории предприятия, анализ стратегических целей в области коммуникаций. Особенности коммуникационной политики организации, анализ проводимых рекламных и PR кампаний); - изучение торгово-технологического процесса (структура торгово-технологического процесса на предприятии). 2. Освоение методов работы с литературой. 3. Консультации с руководителем практики		Материал по результатам исследований
3	1. Систематизация информации, полученной в процессе изучения предприятия 2. Оформление результатов и их согласование с руководителем практики. 3. 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)