



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 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 ПРЕДДИПЛОМНАЯ ПРАКТИКА

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.

## 1. Планируемые результаты обучения по преддипломной практике

Код	Определение	Планируемые результаты обучения по практике, соотнесенные с планируемыми результатами освоения образовательной программы		
		Знать	Уметь	Владеть навыками и (или) иметь опыт
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 качества товаров и услуг, приемку и учет товаров по количеству и качеству	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; диагностировать дефекты, обеспечивать необходимый уровень качества товаров и их сохранение	навыками управления ассортиментом и качеством товаров, приемки и учета 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	способы выявления потребностей покупателей;	проводить анализ маркетинговой деятельности и среды,	методами изучения и прогнозирования спроса потребителей;

	покупателей товаров, их формированию с помощью маркетинговых коммуникаций, способностью изучать и прогнозировать спрос потребителей, анализировать маркетинговую информацию, конъюнктуру товарного рынка	средства маркетинговых коммуникаций, воздействующих на формирование потребностей покупателей; виды потребительского спроса; факторы, оказывающие влияние на изменение конъюнктуры товарного рынка	конъюнктуры рынка, целевого сегмента и текущего положения объекта исследования	методами анализа маркетинговой информации; методами изучения конъюнктуры товарного рынка
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
ПК-11	способностью участвовать в разработке инновационных методов, средств и технологий в области профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической и (или) товароведной)	инновационные методы, средства и технологии в профессиональной деятельности.	применять инновационные методы, средства и технологии при разработке мероприятий по совершенствованию маркетинговой деятельности объекта исследования	инновационными методами, средствами и технологиями в области профессиональной деятельности.

## 2. Место преддипломной 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):	«Экономика организации», «История развития рекламы и связей с общественностью», «Маркетинг», «Менеджмент», «Связи с общественностью», «Теория и практика рекламы», «Интегрированные маркетинговые коммуникации», «Маркетинговые исследования и ситуационный анализ», «Реклама и PR на радио и телевидении», «Реклама в печатных и электронных СМИ», «Основы рекламного дизайна», «Технологии формирования общественного мнения», «Брендинг», «Пресс-служба», «Технологии производства рекламного продукта», «Планирование и проведение рекламных и PR кампаний», «Медиапланирование», «Реклама и связи с общественностью в бизнесе», «Реклама и связи с общественностью в Интернете», «Работа с текстами в рекламе и связях 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», «Технологическая практика», «Научно-исследовательская работа».

Компетенции, сформированные у обучающихся до начала прохождения практики:	ОК-1, ОК-2, ОК-3, ОК-4, ОК-5, ОК-6, ОК-7, ОК-8, ОК-9, ОК-10, ОПК -1, ОПК-2, ОПК-3, ОПК-5, ПК -4,
Теоретические дисциплины и практики, для которых результаты обучения по практике необходимы как предшествующее:	Государственная итоговая аттестация

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

#### 3.1. Для очной формы обучения

Общая трудоемкость практики составляет 108 часов - 3 зачетные единицы, продолжительность практики 2 недели (8 семестр, 37- 38 недели).

№ 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.	8	37	Раздел отчета по практике: введение
2	Экспериментальный: прохождение практики на предприятии: 1. Изучение практики деятельности предприятий и организаций в соответствии с темой бакалаврской работы: -описание объекта и предмета исследования; -сбор и анализ информации о предмете исследования; -изучение отдельных аспектов рассматриваемой проблемы; -статистическая и математическая обработка информации; - освоение методик наблюдения, эксперимента и моделирования.	8	37-38	1,2 Глава отчета по практике
3	Оформление теоретических и практических результатов проведенного исследования и их согласование с научным руководителем бакалаврской работы. Оформление отчета	8	38	Оформленный и доработанный отчет по практике
4	Предоставление отчета руководителю практики и его защита.	8	38	Защита отчета
	<b>Форма отчетности по практике</b>			Зачет с оценкой

#### 3.2. Для очно-заочной формы обучения

Общая трудоемкость практики составляет 108 часов - 3 зачетные единицы, продолжительность практики 2 недели (А семестр, 37- 38 недели).

№ 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.	A	37	Раздел отчета по практике: введение
2	Экспериментальный: прохождение практики на предприятии: 1. Изучение практики деятельности предприятий и организаций в соответствии с темой бакалаврской работы: -описание объекта и предмета исследования; -сбор и анализ информации о предмете исследования; -изучение отдельных аспектов рассматриваемой проблемы; -статистическая и математическая обработка информации; - освоение методик наблюдения, эксперимента и моделирования.	A	37-38	1,2 Глава отчета по практике
3	Оформление теоретических и практических результатов проведенного исследования и их согласование с научным руководителем бакалаврской работы. Оформление отчета	A	38	Оформленный и доработанный отчет по практике
4	Предоставление отчета руководителю практики и его защита.	A	38	Защита отчета
	<b>Форма отчетности по практике</b>			Зачет с оценкой

### 3.3. Для заочной формы обучения

Общая трудоемкость практики составляет 108 часов - 3 зачетные единицы, продолжительность практики 2 недели (5 курс, 37- 38 недели).

№ п/п	Раздел практики	Курс	Неделя	Формы текущего контроля успеваемости
1	Подготовительный этап: Ознакомление с содержанием и сроками прохождения практики. Выбор объекта практики. Инструктаж по технике безопасности. Формулировка целей, задач практики.	5	37	Раздел отчета по практике: введение

2	Экспериментальный: прохождение практики на предприятии: 1. Изучение практики деятельности предприятий и организаций в соответствии с темой бакалаврской работы: -описание объекта и предмета исследования; -сбор и анализ информации о предмете исследования; -изучение отдельных аспектов рассматриваемой проблемы; -статистическая и математическая обработка информации; - освоение методик наблюдения, эксперимента и моделирования.	5	37-38	1,2 Глава отчета по практике
3	Оформление теоретических и практических результатов проведенного исследования и их согласование с научным руководителем бакалаврской работы. Оформление отчета	5	38	Оформленный и доработанный отчет по практике
4	Предоставление отчета руководителю практики и его защита.	5	38	Защита отчета
<b>Форма отчетности по практике</b>				Зачет с оценкой

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

**Целью преддипломной практики** является сбор, анализ и обобщение материалов по тематике выпускной квалификационной работы.

Преддипломная практика по направлению 38.03.06 «Торговое дело» может проводиться следующими способами: стационарным и выездным.

Стационарная практика проводится в структурных подразделениях ФГБОУ ВО «АГТУ» (кафедры, хозрасчетные подразделения, управления и отделы финансово-экономического блока) или ее филиале, в котором обучающиеся осваивают образовательную программу, или в профильных организациях, расположенных на территории Астраханской области.

Выездная практика проводится по заявлению обучающегося в том случае, если место ее проведения расположено вне Астраханской области.

Форма проведения преддипломной практики – дискретно по видам практик.

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

Для руководства преддипломной 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 преддипломной практики от образовательной организации:

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

- разрабатывает индивидуальные задания для выполнения обучающимися в период практики;

- участвует в распределении студентов 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 преддипломной практики;

- оказывает методическую помощь обучающимся при выполнении студентами индивидуальных заданий, а также при сборе материалов к выпускной квалификационной работе в ходе преддипломной практики;

- оценивает результаты прохождения практики студентами.

Руководитель преддипломной 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.

Содержание преддипломной практики студента указывается в индивидуальном плане преддипломной практики.

План преддипломной практики разрабатывается научным руководителем студента, утверждается на заседании кафедры.

По итогам преддипломной практики промежуточный контроль проводится в форме отчета обучающихся на основании отзыва руководителя практики от профильной организации, защиты отчета о прохождении преддипломной практики и выполнения индивидуального плана преддипломной практики. Защита отчета осуществляется в комиссии, назначенной заведующим кафедрой. В состав комиссии входят руководитель образовательной программы по бакалаврской программе и руководитель практики от кафедры.

Срок сдачи отчета по преддипломной практике – до сдачи государственного итогового экзамена в соответствии с графиком учебного процесса – 38 неделя.

## **5. Рекомендации по организации преддипломной 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 (далее - индивидуальных особенностей); обеспечивается соблюдение следующих общих требований: использование специальных технических средств обучения коллективного и индивидуального пользования, предоставление услуг ассистента (помощника), оказывающего такому обучающемуся необходимую техническую помощь, обеспечение доступа в здания и помещения, где проходит учебный процесс, другие условия, без которых невозможно или затруднено прохождение практики по письменному заявлению обучающегося.

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 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 аттестации по практике, проводимой в письменной форме увеличивается не менее чем на 0,5 часа; продолжительность подготовки обучающегося к ответу, 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 преддипломной практике представлен в Приложении к данной программе преддипломной практики.**

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

Рейтинг студента по результатам прохождения практики ( $B_{\text{пр}}$ ) - баллы, полученные студентом по результатам проверки показателей ФОС в рамках прохождения практики.

При итоговой аттестации по практике в форме зачета (или зачета с оценкой) результирующей оценкой по практике (оценкой) является оценка, полученная обучающимся за выполнение индивидуального задания по практике, которая находится в интервале от 60 до 100 баллов, или от 60 до 100% усвоения содержания программы практики, где результат:

1. 85-100% - демонстрирует усвоение содержания программы практики на «отлично»;
2. 84 – 71% - демонстрирует усвоение содержания программы практики на «хорошо»;
3. 70 – 60% - демонстрирует усвоение содержания программы практики на «удовлетворительно»;
4. менее 60% - демонстрирует усвоение содержания программы практики на «неудовлетворительно».

#### **7. Учебно-методическое и информационное обеспечение преддипломной 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: <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: <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>
5. Официальный сайт Росстата РФ. [Электронный ресурс]. [Электронный ресурс].- Режим доступа; <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 преддипломной практике**

1. Шендо М.В. Методические указания по организации и проведению преддипломной практики для бакалавров направления 38.03.06 «Торговое дело»– Астрахань: АГТУ, 2019. – 38 с. <http://portal.astu.org/>

**д) перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по преддипломной 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

Наименование программного обеспечения	Назначение
7-zip	Архиватор

Перечень информационно-справочных систем

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

Перечень профессиональных баз данных

Наименование профессиональной базы данных	Адрес сайта
Web-ресурс «Научная библиотека АГТУ»	<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.пф/">http://нэб.пф/</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/rus_titles_open.asp">https://elibrary.ru/projects/subscription/rus_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**  
к программе практики  
«Преддипломная практика»  
Рассмотрено на Учебно-методическом совете,  
протокол № 7 от «30» 06 2020 г.

## **ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ**

**1. Перечень компетенций, формируемых в ходе прохождения преддипломной практики с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы: ПК-1, ПК-2, ПК-3, ПК-10, ПК-11.**

Этапы формирования данных компетенций в процессе освоения ОП по направлению 38.03.06 «Торговое дело» представлены в Паспорте компетенций.

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

ПК – 1

Шкала оценивания уровня сформированности и результата обучения (зачет с оценкой)	Планируемые результаты обучения по практике, соотнесенные с планируемыми результатами освоения образовательной программы			«Компетенция»
	«Знать»	«Уметь»	«Владеть навыками и/или иметь опыт»	
	Показатели			
	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	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 качества товаров и услуг, приемку и учет товаров по количеству и качеству
	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	ПК – 1 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 использовании научных категорий, формулировки выводов	выполняет все операции, последовательность их выполнения соответствует требованиям, но действие выполняется недостаточно осознанно	в целом владеет необходимыми навыками и/или имеет опыт	ПК – 1 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 ситуациях повышенной сложности
<b>Базовый уровень</b>	усвоено основное	выполняет не все операции	владеет не всеми	ПК -1 обучающийся способен управлять



<b>(«удовлетворительно») 70-60 % (баллов)</b>	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	действия, допускает ошибки в последовательности их выполнения, действие выполняется недостаточно осознанно	необходимыми навыками, имеющийся опыт фрагментарен	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**

<b>Шкала оценивания уровня сформированности и результата обучения (зачет с оценкой)</b>	<b>Планируемые результаты обучения по практике, соотнесенные с планируемыми результатами освоения образовательной программы</b>				
	«Знать»	«Уметь»	«Владеть навыками и/или иметь опыт»	«Компетенция»	
	<b>Показатели</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 списания потерь	<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	
	<b>Критерии</b>				



<p><b>Продвинутый уровень («отлично») 100-85 % (баллов)</b></p>	<p>четко и правильно дает определения, полно раскрывает содержание понятий, верно использует терминологию, при этом ответ самостоятельный, использованы ранее приобретенные знания</p>	<p>выполняет все операции, последовательность их выполнения достаточно хорошо продумана, действие в целом осознано</p>	<p>владеет всеми необходимыми навыками и/или имеет опыт</p>	<p><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</p>
<p><b>Углубленный уровень («хорошо») 84-71 % (баллов)</b></p>	<p>определения понятий дает неполные, допускает незначительные нарушения в последовательности изложения, небольшие неточности при использовании научных категорий, формулировки выводов</p>	<p>выполняет все операции, последовательность их выполнения соответствует требованиям, но действие выполняется недостаточно осознанно</p>	<p>в целом владеет необходимыми навыками и/или имеет опыт</p>	<p><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</p>
<p><b>Базовый уровень («удовлетворительно») 70-60 % (баллов)</b></p>	<p>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</p>	<p>выполняет не все операции действия, допускает ошибки в последовательности их выполнения, действие выполняется недостаточно осознанно</p>	<p>владеет не всеми необходимыми навыками, имеющий опыт фрагментарен</p>	<p><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</p>
<p><b>Нулевой уровень («неудовлетворительно») менее 60% (баллов)</b></p>	<p>основное содержание не раскрыто, не дает ответы на вспомогательные вопросы, допускает грубые ошибки в использовании терминологии</p>	<p>выполняет лишь отдельные операции, последовательность их хаотична, действие в целом неосознанно</p>	<p>не владеет всеми необходимыми навыками и/или не имеет опыт</p>	<p><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</p>

ПК – 3

Шкала оценивания уровня сформированности и 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			
	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
	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	ПК – 3 обучающийся готов к выявлению и удовлетворению потребностей покупателей товаров, их формированию с помощью маркетинговых коммуникаций, способностью изучать и прогнозировать спрос потребителей, анализировать маркетинговую информацию, конъюнктуру товарного рынка в типовых ситуациях и в ситуациях повышенной сложности, а также в нестандартных и непредвиденных ситуациях, создавая при этом новые правила и алгоритмы действий
<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	ПК – 3 обучающийся готов к выявлению и удовлетворению потребностей покупателей товаров, их формированию с помощью маркетинговых коммуникаций, способностью изучать и прогнозировать спрос потребителей, анализировать маркетинговую информацию, конъюнктуру товарного рынка в типовых ситуациях и в ситуациях повышенной сложности
<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	выполняет не все операции действия, допускает ошибки в последовательности их выполнения, действие выполняется	владеет не всеми необходимыми навыками, имеющийся опыт фрагментарен	ПК – 3 Обучающийся готов к выявлению и удовлетворению потребностей покупателей товаров, их формированию с помощью маркетинговых коммуникаций, способностью изучать и прогнозировать спрос потребителей, анализировать маркетинговую информацию, конъюнктуру

	из наблюдений, допускаются ошибки в их изложении, неточности в использовании предметной терминологии	недостаточно осознанно		товарного рынка 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 – 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 -10**

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

	неточности при использовании научных категорий, формулировки выводов	осознанно		
<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

**ПК -11**

<b>Шкала оценивания уровня сформированности и 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>			
	инновационные методы, средства и технологии в профессиональной деятельности.	применять инновационные методы, средства и технологии при разработке мероприятий по совершенствованию маркетинговой деятельности объекта исследования	инновационными методами, средствами и технологиями в области профессиональной деятельности.	ПК-11 - способностью участвовать в разработке инновационных методов, средств и технологий в области профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической и (или) товароведной)
<b>Критерии</b>				

<p><b>Продвинутый уровень («отлично»)</b> 100-85 % (баллов)</p>	<p>четко и правильно дает определения, полно раскрывает содержание понятий, верно использует терминологию, при этом ответ самостоятельный, использованы ранее приобретенные знания</p>	<p>выполняет все операции, последовательность их выполнения достаточно хорошо продумана, действие в целом осознано</p>	<p>владеет всеми необходимыми навыками и/или имеет опыт</p>	<p>ПК -11 Обучающийся способен участвовать в разработке инновационных методов, средств и технологий в области профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической и (или) товароведной) в типовых ситуациях и в ситуациях повышенной сложности, а также в нестандартных и непредвиденных ситуациях, создавая при этом новые правила и алгоритмы действий</p>
<p><b>Углубленный уровень («хорошо»)</b> 84-71 % (баллов)</p>	<p>определения понятий дает неполные, допускает незначительные нарушения в последовательности изложения, небольшие неточности при использовании научных категорий, формулировки выводов</p>	<p>выполняет все операции, последовательность их выполнения соответствует требованиям, но действие выполняется недостаточно осознанно</p>	<p>в целом владеет необходимыми навыками и/или имеет опыт</p>	<p>ПК -11 Обучающийся способен участвовать в разработке инновационных методов, средств и технологий в области профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической и (или) товароведной) в типовых ситуациях и в ситуациях повышенной сложности</p>
<p><b>Базовый уровень («удовлетворительно»)</b> 70-60 % (баллов)</p>	<p>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</p>	<p>выполняет не все операции действия, допускает ошибки в последовательности их выполнения, действие выполняется недостаточно осознанно</p>	<p>владеет не всеми необходимыми навыками, имеющийся опыт фрагментарен</p>	<p>ПК -11 Обучающийся способен участвовать в разработке инновационных методов, средств и технологий в области профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической и (или) товароведной)</p>
<p><b>Нулевой уровень («неудовлетворительно»)</b> менее 60% (баллов)</p>	<p>основное содержание не раскрыто, не дает ответы на вспомогательные вопросы, допускает грубые ошибки в использовании терминологии</p>	<p>выполняет лишь отдельные операции, последовательность их хаотична, действие в целом неосознанно</p>	<p>не владеет всеми необходимыми навыками и/или не имеет опыт</p>	<p>ПК – 11 Обучающийся не способен участвовать в разработке инновационных методов, средств и технологий в области профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической и (или) товароведной)</p>

**3. Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности и проведения промежуточной аттестации по практике, в том числе уровня освоения компетенции**

<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>
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	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 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
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
инновационные методы, средства и технологии в профессиональной деятельности	применять инновационные методы, средства и технологии при разработке мероприятий по совершенствованию маркетинговой деятельности объекта исследования	инновационными методами, средствами и технологиями в области профессиональной деятельности.	ПК – 11 - способностью участвовать в разработке инновационных методов, средств и технологий в области профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической и (или) товароведной)
<b>Процедура оценивания</b>			
Отчет по преддипломной практике			
<b>Типовые контрольные задания</b>			
<p>1. Ознакомится с целями, задачами, содержанием и сроками прохождения преддипломной практики. Пройти инструктаж по технике безопасности. Сформулировать: цель, задачи, объект и предмет исследования, в строгом соответствии с темой бакалаврской работы.</p> <p>2. Изучить практические аспекты деятельности предприятия - объекта практики:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- изучить характеристику предприятия и его организационную структуру управления. Провести анализ основных экономических показателей деятельности предприятия в динамике за 3 года;</li> <li>- провести анализ маркетинговой внешней и внутренней среды предприятия; оценка воздействия на предприятие макро и микросреды; анализ текущего положения предприятия;</li> <li>- сбор и анализ информации по теме бакалаврской работы;</li> <li>- провести статистическую и математическую обработку информации;</li> <li>- выявить и изучить проблемы в деятельности предприятия - объекта практики в целом и в рамках направления исследования по теме бакалаврской работы в частности</li> <li>- сделать обоснованные выводы и наметить пути решения обозначенных проблем.</li> </ul> <p>3. Оформить теоретические и практические результаты проведенного исследования и согласовать их с научным руководителем бакалаврской работы.</p> <p>4. Оформление отчета по преддипломной практике</p> <p>5. Защита отчета по преддипломной практике</p>			

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

##### **4.1. Формы контроля (процедуры оценивания)**

Отчет по практике – это аналитическая (практическая) работа, которая выполняется студентом и является совокупностью полученных результатов самостоятельного исследования теоретических и практических навыков в период прохождения преддипломной практики на предприятии.

Перед началом практики студент должен оформить направление на практику (данный документ выдается на кафедре «Производственный менеджмент») и сформировать проект плана отчета. Практические аспекты в отчете по практике должны рассматриваться в соответствии с выбранной темой выпускной квалификационной работы.

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

Необходимо использовать творческий подход к оформлению и представлению собранной информации, критически оценивая отражаемые в источниках сведения и данные. Студенту необходимо не только раскрыть состояние дел по рассматриваемым вопросам, а также определить недостатки, выявить их причины и дать решения по их устранению с обоснованием прогрессивных и перспективных направлений совершенствования.

##### **Примерный план отчета по преддипломной практике**

1. Титульный лист.
2. Содержание.
3. Введение.
4. Основная часть (в которой подробно описываются все результаты (разработки, исследования и т.п.), полученные в ходе прохождения практики и выполнения индивидуального плана преддипломной практики).
5. Заключение.
6. Список использованных источников.
7. Приложение (при необходимости).

##### **Введение**

###### **1. Общая характеристика предприятия**

- 1.1. Краткая характеристика предприятия
- 1.2. Организационная структура управления предприятием. Задачи, функции и организация служб, ответственных за организацию рекламной деятельности на предприятии. Структура служб, ответственных за разработку рекламных стратегий и рекламное продвижение.
- 1.3. Анализ основных экономических показателей деятельности предприятия, влияние рекламных кампаний на целевые показатели предприятия
- 1.4. Анализ внешней и внутренней среды предприятия. Особенности воздействия на предприятие макро и микросреды

###### **2. Анализ рекламно-коммуникационной деятельности предприятия**

- 2.1. Управление рекламной деятельностью на предприятии
- 2.2. Маркетинговые исследования, обработка и анализ информации
- 2.3. Анализ коммуникационной политики предприятия:
- 2.4. Анализ направлений и форм деятельности по связям с общественностью в организации. Стратегии и тактики формирования общественного мнения компании

###### **3. Анализ научной и учебной литературы по теме выпускной бакалаврской работы**

##### **Заключение**

##### **Список использованной литературы**



При подготовке отчета студенту 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 по преддипломной практике.*

Примерный объем отчета – 30-40 страниц машинописного текста.

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. Оригинальность отчета - от 60 %.

Отчет по преддипломной практике должен быть оформлен в соответствии с ГОСТ 7.32-2001.СИБИД. Отчет о преддипломной практике. Структура и правила оформления.

#### 4.2 Шкала оценивания отчета по практике (зачет с оценкой)

Продвинутый уровень («отлично») 100-85 баллов		
	Критерии, показатели выполнения типовых контрольных заданий	Оцениваемые компетенции
Отчет по практике	<p>1. Во введении четко сформулированы: цель, задачи, объект и предмет исследования, в строгом соответствии с темой бакалаврской работы.</p> <p>2. Логично, структурировано и полно, на высоком уровне представлены:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- характеристика предприятия и его организационная структура управления.</li> <li>- анализ основных экономических показателей деятельности предприятия в динамике за 3 года;</li> <li>- анализ маркетинговой внешней и внутренней среды предприятия; оценка воздействия на предприятие макро и микросреды; анализ текущего положения предприятия;</li> <li>- проблемы в деятельности предприятия - объекта практики в целом и в рамках направления исследования по теме бакалаврской работы в частности;</li> </ul> <p>3. Сделаны обоснованные выводы и намечены реальные пути решения обозначенных проблем.</p> <p>4. Представлен список литературы, отражающий все разделы отчета, использована иностранная литература</p> <p>5. Отчет оформлен в соответствии с методическими рекомендациями</p>	ПК-1, ПК-2, ПК-3, ПК-10, ПК-11
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, формируемые в ходе прохождения преддипломной практики 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>	ПК-1, ПК-2, ПК-3, ПК-10, ПК-11

**Углубленный уровень «хорошо» 84-71 баллов**

	<b>Критерии, показатели выполнения типовых контрольных заданий</b>	<b>Оцениваемые компетенции</b>
Отчет по практике	<p>1. Во введении достаточно корректно сформулированы: цель, задачи, объект и предмет исследования, допущены незначительные ошибки.</p> <p>2. Достаточно логично, структурировано и полно представлены:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- характеристика предприятия и его организационная структура управления.</li> <li>- анализ основных экономических показателей деятельности предприятия в динамике за 3 года;</li> <li>- анализ маркетинговой внешней и внутренней среды предприятия; оценка воздействия на предприятие макро и микросреды; анализ текущего положения предприятия;</li> <li>- проблемы в деятельности предприятия - объекта практики в целом и в рамках направления исследования по теме бакалаврской работы в частности.</li> </ul> <p>Допущены незначительные неточности, ошибки в содержании, логике изложения, неточности формулировок</p> <p>3. Сделаны выводы, достаточно логично вытекающие из содержания основной части.</p> <p>4. Представлен список литературы, отражающий все разделы отчета, использована иностранная литература, присутствуют незначительные нарушения оформления и цитирования литературы.</p> <p>5. В целом выполнено в соответствии с методическими рекомендациями, допущены незначительные отклонения</p>	ПК-1, ПК-2, ПК-3, ПК-10, ПК-11
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 видоизмененные вопросы, задаваемые членами комиссии по приему отчета, принятые решения обоснованы, но присутствуют в проведенных расчетах неточности; владение научным языком и терминологией соответствующей научной области, затруднения с ответом при видоизменении заданий, при обосновании;</li> <li>• продемонстрировано умение реализовать компетенции, формируемые в ходе прохождения преддипломной практики в типовых ситуациях и в ситуациях повышенной сложности</li> </ul>	ПК-1, ПК-2, ПК-3, ПК-10, ПК-11

<b>Базовый уровень («удовлетворительно») 70 – 60 баллов</b>		
	<b>Критерии, показатели выполнения типовых контрольных заданий</b>	<b>Оцениваемые компетенции</b>
Отчет по практике	<p>1. Во введении нечетко сформулированы: цель, задачи, объект и предмет исследования, допущены незначительные ошибки.</p> <p>2. Недостаточно логично, структурировано и полно представлены:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- характеристика предприятия и его организационная структура управления.</li> <li>- анализ основных экономических показателей деятельности предприятия в динамике за 3 года;</li> <li>- анализ маркетинговой внешней и внутренней среды предприятия; оценка воздействия на предприятие макро и микросреды; анализ текущего положения предприятия;</li> <li>- проблемы в деятельности предприятия - объекта практики в целом и в рамках направления исследования по теме бакалаврской работы в частности.</li> </ul> <p>Допущены неточности, ошибки в содержании, логике изложения, неточности формулировок</p> <p>3. Выводы не достаточно обоснованы.</p> <p>4. Представлен список литературы, отражающий не все разделы отчета, использована иностранная литература, присутствует нарушения оформления и цитирования литературы</p> <p>5. В целом выполнено в соответствии с методическими рекомендациями, допущены отклонения</p>	ПК-1, ПК-2, ПК-3, ПК-10, ПК-11
Защита отчета по практике	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Продемонстрированы фрагментарные знания материала, изложенного в отчете по преддипломной 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, формируемые в ходе прохождения преддипломной практики в типовых ситуациях.</li> </ul>	ПК-1, ПК-2, ПК-3, ПК-10, ПК-11

**Нулевой уровень («неудовлетворительно») менее 60 баллов**

<b>Критерии, показатели выполнения типовых контрольных заданий</b>		<b>Оцениваемые компетенции</b>
Отчет по практике	<p>1. Во введении отсутствуют или не соответствуют теме бакалаврской работы: цель, задачи, объект и предмет исследования.</p> <p>2. Фрагментарно, без логики представлены:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>- характеристика предприятия и его организационная структура управления;</li><li>- анализ основных экономических показателей деятельности предприятия в динамике за 3 года;</li><li>- анализ маркетинговой внешней и внутренней среды предприятия; оценка воздействия на предприятие макро и микросреды; анализ текущего положения предприятия;</li><li>- проблемы в деятельности предприятия - объекта практики в целом и в рамках направления исследования по теме бакалаврской работы в частности.</li></ul> <p>Допущены значительные ошибки в содержании, логике изложения, неточности формулировок</p> <p>3. Выводы не обоснованы или отсутствуют.</p> <p>4. Не представлен список литературы, или присутствуют значительные нарушения оформления и цитирования литературы</p> <p>5. Выполнено не в соответствии с методическими рекомендациями</p>	ПК-1, ПК-2, ПК-3, ПК-10, ПК-11
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 преддипломной практике материалы, демонстрирует неспособность отвечать на вопросы, задаваемые членами комиссии по приему отчета;</li><li>• отсутствует умение реализовать компетенции, формируемые в ходе прохождения преддипломной практики в типовых ситуациях.</li></ul>	ПК-1, ПК-2, ПК-3, ПК-10, ПК-11

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

Шифр \_\_\_\_\_  
 Направление (профиль) 38.03.06 «Торговое дело», профиль «Реклама и связи с общественностью в торговой деятельности»  
 Курс \_\_\_\_\_  
 Место прохождения практики (наименование организации) \_\_\_\_\_

Руководитель практики от Университета \_\_\_\_\_

Вид практики: преддипломная

Тип практики преддипломная

Способ проведения практики: выездная/стационарная  
*нужное подчеркнуть*

Срок прохождения практики: с \_\_\_\_\_ по \_\_\_\_\_.

Дата (сроки)	Планируемые формы работы (раздел практик)
	Знакомство с целями, задачами, содержанием и сроками прохождения преддипломной практики
	Знакомство с правилами внутреннего распорядка. Прохождение инструктажа по технике безопасности
	Формулировка цели, задач, объекта и предмета исследования
	Изучение характеристики предприятия и его организационной структуры управления. Анализ основных экономических показателей деятельности предприятия в динамике за 3 года
	Анализ маркетинговой внешней и внутренней среды предприятия.
	Сбор и анализ информации по теме бакалаврской работы
	Проведение статистической и математической обработки информации
	Выявление и изучение проблемы в деятельности предприятия - объекта практики в рамках направления исследования по теме бакалаврской работы
	Выводы и пути решения обозначенных проблем
	Оформление теоретических и практических результатов проведенного исследования
	Оформление отчета по преддипломной практике

**Руководитель практики от университета (должность, ученое звание)**

\_\_\_\_\_  
*дата, подпись*

Согласовано:  
 Руководитель от профильной организации

\_\_\_\_\_  
 Должность ФИО

**М.П.**

Индивидуальный план/задание

Вид практики: преддипломная

Тип практики преддипломная

Способ проведения практики: выездная/стационарная  
*нужное подчеркнуть*

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

Направление (профиль) 38.03.06 «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.		Раздел отчета по практике: введение
2	Изучение практики деятельности предприятий и организаций в соответствии с темой бакалаврской работы: описание объекта и предмета исследования; сбор и анализ информации о предмете исследования; изучение отдельных аспектов рассматриваемой проблемы; статистическая и математическая обработка информации; освоение методик наблюдения, эксперимента и моделирования.		1,2 Глава отчета по практике
3	Оформление теоретических и практических результатов проведенного исследования и их согласование с научным руководителем бакалаврской работы. Оформление отчета		Оформленный и доработанный отчет по практике
	Предоставление отчета руководителю практики и его защита.		Защита отчета
	Форма отчетности по практике		Зачет с оценкой

Примечание: содержание разделов и пунктов плана определяется содержанием программы практики.

Руководитель практики от Университета:

Должность, звание Ф.И.О.

Дата \_\_\_\_\_

Задание получил: Ф.И.О. студента

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: \_\_\_\_\_

Руководитель практики от  
 профильной организации  
 \_\_\_\_\_ ФИО  
 « \_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 201 г.  
 М.П.

Отчет выполнил (а):  
 студент (ка) группы \_\_\_\_\_  
 \_\_\_\_\_ ФИО

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)