



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 ТЕХНОЛОГИЧЕСКАЯ

Направление подготовки

**38.03.06 «Торговое дело»**

Профиль

**«Маркетинг в торговой деятельности»**

Квалификация (степень) выпускника

**Бакалавр**

Форма обучения

**Очная, очно-заочная, заочная**

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

Шендо М.В.

Астрахань – 2020

## 1. Планируемые результаты обучения 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	основные нормативные документы, регламентирующие торгово-технологическую деятельность	соблюдать действующее законодательство и требования нормативных документов в области профессиональной деятельности	требованиями по управлению нормативным документооборотом
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	основные методы и средства получения, хранения, обработки информации	работать с массивом документов; проводить обработку и оценку информации, необходимой для организации и управления торгово-технологической деятельностью	навыками работы с компьютером как со средством управления информацией в сфере организации и осуществления торгово-технологической деятельности; методами и средствами получения, хранения, обработки коммерческой информации, необходимой для организации и управления торгово-технологической деятельностью
ОПК -5	готовностью работать с технической документацией, необходимой для профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической, товароведной и (или) торгово-технологической) и	способы и методы управления технической документацией	структурировать техническую документацию с точки зрения вида деятельности	правилами грамотного ведения документооборота

	проверять правильность ее оформления			
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	знать принципы формирования товарной политики предприятия; нормативную и техническую документацию по приёмке товаров	уметь проводить приемку товаров по количеству, качеству и комплектности; осуществлять коммерческие связи с поставщиками и потребителями продукции	навыками оценки конкурентоспособности товара; техникой учета товаров по количеству и качеству; методами и средствами определения показателей ассортимента и качества товаров; способами сохранения качества товаров; навыками приемки товаров по количеству, качеству и комплектности
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	основы управления торгово-технологическими процессами на предприятии	регулировать процессы хранения, проводить инвентаризацию, определять и минимизировать затраты материальных и трудовых ресурсов в торговой организации, а также учитывать и списывать потери товарно-материальных ценностей	навыками регулирования процессов хранения, проведения инвентаризаций, определения и минимизирования затрат материальных и трудовых ресурсов, а также учета и списания потерь товарно-материальных ценностей
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,	способы проведения маркетинговых исследований в профессиональной деятельности; методы анализа конъюнктуры отраслевого рынка	изучать и прогнозировать спрос потребителей; оценивать рыночную конъюнктуру; изучать требования потребителей товаров и услуг; анализировать факторы внешнего и внутреннего	методами и средствами поиска и сбора маркетинговой информацией о конъюнктуре товарного рынка; методиками влияния на процесс принятия решений потребителем

	конъюнктуру товарного рынка		влияния на поведение различных групп потребителей	
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	знать методику проведения научных в том числе маркетинговых, исследований, а именно: исследование основных технико-экономических показателей деятельности предприятий; исследования рынка	проводить исследования, прогнозировать тенденции и нести социальную и этическую ответственность за принятые управленческие решения	навыками синтеза и консолидации знаний для целей анализа прогнозирования торгово-технологической деятельности предприятий

## 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):	Маркетинг торговой деятельности, Теоретические основы товароведения, Планирование и прогнозирование спроса, Мерчандайзинг в торговле, Поведение потребителей, Управление продажами, Конкурентоспособность организаций и товаров, Управление качеством, Стандартизация, метрология, подтверждение соответствия, Товароведение потребительских (или производственно-технических) товаров, Коммерческая деятельность, Основы брендинга, Ценовые методы привлечения потребителей, Стратегическое и инновационное бизнес-планирование, 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 , ОПК-1, ОПК-2
Теоретические дисциплины и практики, для которых	Преддипломная практика Государственная итоговая аттестация

результаты обучения по практике необходимы как предшествующие:	
--	--

### 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	Экспериментальный этап: прохождение практики: 1. Изучение практики деятельности предприятий и организаций: - изучение предприятия – места прохождения практики: тип предприятия, организационно-правовая форма, организационная структура предприятия; - ознакомление с документами, регламентирующими деятельность предприятия; - изучение 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 маркетинговой деятельности предприятия (внутренней и внешней маркетинговой среды, товарной и ценовой политики; системы продаж; мероприятий по формированию спроса и стимулированию сбыта); - изучение торгово-технологического процесса (структура торгово-технологического процесса на предприятии; формы и методы продажи товаров, определение и прогнозирование объема продаж. Обслуживание и расчет с покупателями. Организация и технологии операций по поступлению и приемке товаров. Организация приемки товаров по количеству и качеству, документальное оформление. Порядок размещения, условия и сроки хранения отдельных групп и видов товаров. Диагностика дефектов. Идентификация товаров для выявления и предупреждения их фальсификации. Порядок проведения инвентаризации. Анализ видов и причин товарных потерь, порядок их учета и списания). 2. Освоение методов работы с литературой. 3. Консультации с руководителем практики	6	45-46	1,2 Глава отчета по практике
3	Подготовка и оформление отчета по практике: 1. Систематизация информации, полученной в процессе изучения предприятия 2. Оформление результатов и их согласование с руководителем практики. 3. Оформление отчета по практике.	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. Для очно-заочной, 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	Подготовительный этап: Ознакомление с содержанием и сроками прохождения практики. Выбор объекта практики. Инструктаж по технике безопасности. Формулировка целей, задач практики.	4	45	Раздел отчета по практике: введение
2	Экспериментальный этап: прохождение практики: 1. Изучение практики деятельности предприятий и организаций: - изучение предприятия – места прохождения практики: тип предприятия, организационно-правовая форма, организационная структура предприятия; - ознакомление с документами, регламентирующими деятельность предприятия; - изучение 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 маркетинговой деятельности предприятия (внутренней и внешней маркетинговой среды, товарной и ценовой политики; системы продаж; мероприятий по формированию спроса и стимулированию сбыта); - изучение торгово-технологического процесса (структура торгово-технологического процесса на предприятии; формы и методы продажи товаров, определение и прогнозирование объема продаж. Обслуживание и расчет с покупателями. Организация и технологии операций по поступлению и приемке товаров. Организация приемки товаров по количеству и качеству, документальное оформление. Порядок размещения, условия и сроки хранения отдельных групп и видов товаров. Диагностика дефектов. Идентификация товаров для выявления и предупреждения их фальсификации. Порядок проведения инвентаризации. Анализ видов и причин товарных потерь, порядок их учета и списания). 2. Освоение методов работы с литературой. 3. Консультации с руководителем практики	4	45-46	1,2 Глава отчета по практике
3	Подготовка и оформление отчета по практике: 1. Систематизация информации, полученной в процессе изучения предприятия 2. Оформление результатов и их согласование с руководителем практики. 3. Оформление отчета по практике.	4	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 «Маркетинг в торговой деятельности» может быть, как *стационарной*, так и *выездной*.

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

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. Горбунов, В.К. Потребительский спрос: аналитическая теория и приложения / В.К. Горбунов. - Ульяновск : Издательство УлГУ, 2015. - 261 с. - ISBN 978-5-88866-577-0 ; То же [Электронный ресурс]. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=467601> (ЭБС «Университетская библиотека on-line»)
2. Грибанова, И.В. Организация и технология торговли: учебное пособие / И.В. Грибанова, Н.В. Смирнова. - 4-е изд., стер. - Минск: РИПО, 2016. - 204 с. : схем., табл. - Библиогр. в кн. - ISBN 978-985-503-549-8; То же [Электронный ресурс]. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=463609> (ЭБС «Университетская библиотека on-line»)
3. Дашков, Л.П. Организация и управление коммерческой деятельностью [Электронный ресурс]: учебник / Л.П. Дашков, О.В. Памбухчиянц. - 2-е изд., перераб. - М. : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2015. - 400 с. : табл., схемы - (Учебные издания для бакалавров). - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=375809> (ЭБС «Университетская библиотека on-line»)
4. Дашков, Л.П. Организация, технология и проектирование предприятий (в торговле): учебник / Л.П. Дашков, В.К. Памбухчиянц, О.В. Памбухчиянц. - 12-е изд., перераб. и доп. - М. : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2015. - 456 с. : табл., ил. - (Учебные издания для бакалавров). - ISBN 978-5-394-02471-9; То же [Электронный ресурс]. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=375810> (ЭБС «Университетская библиотека on-line»)
5. Коммерческая деятельность [Электронный ресурс]: учебник для бакалавров / И. М. Синяева, О. Н. Жильцова, С. В. Земляк, В. В. Синяев. — М. : Издательство Юрайт, 2017. — 506 с. — (Серия : Бакалавр. Академический курс). - URL: <https://biblio-online.ru/book/854C4BE3-D181-4AAD-A9C5-F7E69E5D15B8> (ЭБС «Юрайт»)
6. Короткова, Т. Л. Маркетинг инноваций [Электронный ресурс]: учебник и практикум для академического бакалавриата / Т. Л. Короткова. — 2-е изд., испр. и доп. — М. : Издательство Юрайт, 2017. — 272 с. — (Серия : Бакалавр. Академический курс). - URL: <https://biblio-online.ru/book/167DA1A7-FB21-4F7F-84DD-C1BCDEAC2185>
7. Короткова, Т. Л. Управление маркетингом [Электронный ресурс]: учебник и практикум для академического бакалавриата / Т. Л. Короткова. — 2-е изд., испр. и доп. — М. : Издательство Юрайт, 2017. — 322 с. — (Серия: Университеты России). - URL: <https://biblio-online.ru/book/A81C890C-1135-44E7-8783-D90449B53719> (ЭБС «Юрайт»)
8. Магомедов, Ш.Ш. Управление товарным ассортиментом и запасами [Электронный ресурс]: учебник / Ш.Ш. Магомедов. - М. : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2016. - 176 с. : табл. - (Учебные издания для бакалавров). - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=417720> (ЭБС «Университетская библиотека on-line»)
9. Неруш, Ю. М. Логистика [Электронный ресурс]: учебник для академического бакалавриата / Ю. М. Неруш, А. Ю. Неруш. — 5-е изд., пер. и доп. — М. : Издательство Юрайт, 2017. — 559 с. — (Серия : Бакалавр. Академический курс). — URL: <https://biblio-online.ru/book/BF03BD44-C4BA-4881-8FF9-955682345CB2/logistika> (ЭБС «Юрайт»)
10. Памбухчиянц О.В. Технология розничной торговли: Учебник/О.В. Памбухчиянц.- 9- е изд., перераб. и доп. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2016. – 288 с. [http://biblioclub.ru/index.php?page=book\\_view\\_red&book\\_id=453918](http://biblioclub.ru/index.php?page=book_view_red&book_id=453918) (ЭБС «Университетская библиотека on-line»)
11. Парамонова, Т.Н. Маркетинг торгового предприятия [Электронный ресурс]: учебник / Т.Н. Парамонова, И.Н. Красюк, В.В. Лукашевич ; под ред. Т.Н. Парамоновой. - М. : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2016. - 283 с. : ил. - (Учебные издания для

бакалавров). - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=453293> (ЭБС «Университетская библиотека on-line»)

12. Синяева, И.М. Маркетинг торговли [Электронный ресурс]: учебник / И.М. Синяева, С.В. Земляк, В.В. Синяев ; под ред. Л.П. Дашкова. - 4-е изд. - М. : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2015. - 750 с. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=453934> (ЭБС «Университетская библиотека on-line»)

13. Товароведение, экспертиза и стандартизация : учебник / А.А. Ляшко, А.П. Ходыкин, Н.И. Волошко, А.П. Снитко. - 2-е изд. - Москва : Дашков и Ко, 2015. - 660 с. : ил. - Библиогр. в кн. - ISBN 978-5-394-02005-6 ; То же [Электронный ресурс]. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=253888> (ЭБС «Университетская библиотека on-line»)

14. Чумаков, А.И. Организация, технология и проектирование торговых предприятий : учебное пособие / А.И. Чумаков, Е.А. Кипервар ; Минобрнауки России, Омский государственный технический университет. - Омск : Издательство ОмГТУ, 2017. - 83 с. : табл., ил. - Библиогр.: с. 60. - ISBN 978-5-8149-2544-2 ; То же [Электронный ресурс]. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=493279> (ЭБС «Университетская библиотека on-line»)

**б) дополнительная литература:**

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

2. Калачев, С. Л. Теоретические основы товароведения и экспертизы [Электронный ресурс]: учебник для бакалавров / С. Л. Калачев. — 2-е изд., пер. и доп. — М. : Издательство Юрайт, 2017. — 477 с. — URL: <https://biblio-online.ru/book/FBEC849A-55B3-4726-8CC9-C42024D7376A/teoreticheskie-osnovy-tovarovedeniya-i-ekspertizy> (ЭБС «Юрайт»)

3. Максимец, Н.В. Мерчандайзинг с основами ассортиментной политики : учебное пособие / Н.В. Максимец ; Поволжский государственный технологический университет. - Йошкар-Ола : ПГТУ, 2017. - 100 с. : табл., схем., ил. - Библиогр.: с. 85-90. - ISBN 978-5-8158-1912-2 ; То же [Электронный ресурс]. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=483700> (ЭБС «Университетская библиотека on-line»)

4. Маркетинг в отраслях и сферах деятельности [Электронный ресурс]: учебник и практикум для академического бакалавриата / С. В. Карпова [и др.] ; под общ. ред. С. В. Карповой, С. В. Мхитаряна. — М. : Издательство Юрайт, 2017. — URL: <https://biblio-online.ru/book/2740C8E3-D2DF-4A4C-906E-24484CACD467/marketing-v-otraslyah-i-sferah-deyatelnosti> (ЭБС «Юрайт»)

5. Панкратов, Ф.Г. Коммерческая деятельность : учебник / Ф.Г. Панкратов, Н.Ф. Солдатова. - 13-е изд. - Москва : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2017. - 500 с. : табл., схем., граф. - ISBN 978-5-394-01418-5 ; То же [Электронный ресурс]. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=452590> (ЭБС «Университетская библиотека on-line»)

6. Райкова, Е.Ю. Теоретические основы товароведения и экспертизы : учебник / Е.Ю. Райкова. - Москва : Дашков и Ко, 2015. - 412 с. - (Учебные издания для бакалавров). - ISBN 978-5-394-01691-2 ; То же [Электронный ресурс]. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=112248> (ЭБС «Университетская библиотека on-line»)

**в) ресурсы информационно-телекоммуникационной сети «Интернет» (электронные ресурсы удаленного доступа):**

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

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

3. Официальный сайт Института экономического анализа РФ. [Электронный ресурс].- Режим доступа; // <http://www.iea.ru>.

4. Официальный сайт Росстата РФ. [Электронный ресурс]. [Электронный ресурс].- Режим доступа; <http://www.gks.ru>.

5. Официальный сайт журнала «Практический маркетинг». [Электронный ресурс]. [Электронный ресурс].- Режим доступа; <http://www.cfin.ru/press/practical>

6. 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)

7. 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)

8. Официальный сайт журнала «Маркетинг услуг». [Электронный ресурс].- Режим доступа; [http://www.grebennikov.ru/service\\_marketing.phtml](http://www.grebennikov.ru/service_marketing.phtml)

9. Официальный сайт журнала «Логистика сегодня». [Электронный ресурс].- Режим доступа; [http://www.grebennikov.ru/logistics\\_today.phtml](http://www.grebennikov.ru/logistics_today.phtml)

10. Официальный сайт компании Консультант Плюс URL: <http://www.consultant.ru>

11. Информационно-правовой портал компании «Гарант» URL: <http://www.garant.ru>

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

Азизова Е.А. Методические указания по организации и проведению технологической практики для бакалавров направления 38.03.06 «Торговое дело» очной, очно-заочной и заочной форм обучения – Астрахань: АГТУ, 2019. – 30 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

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

##### Перечень информационно-справочных систем

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

Гарант»	
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.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 «Маркетинг 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			«Компетенция»
	«Знать»	«Уметь»	«Владеть навыками и/или иметь опыт»	
	Показатели			
	Критерии			
	основные нормативные документы, регламентирующие торгово-технологическую деятельность	соблюдать действующее законодательство и требования нормативных документов в области профессиональной деятельности	требованиями по управлению нормативным документооборотом	<b>ОПК-3</b> умением пользоваться нормативными документами в своей профессиональной деятельности, готовностью к соблюдению действующего законодательства и требований нормативных документов
<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>ОПК-3</b> 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	<b>ОПК-3</b> 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») 60-46 % (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	<b>ОПК-3</b> Обучающийся умеет пользоваться нормативными документами в своей профессиональной деятельности, готовностью к соблюдению действующего законодательства и

<b>70-60 % (баллов)</b>	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

	Планируемые результаты обучения по практике, соотнесенные с планируемыми результатами освоения образовательной программы			«Компетенция»	
	«Знать»	«Уметь»	«Владеть навыками и/или иметь опыт»		
	<b>Шкала оценивания уровня сформированности результата обучения (зачет с оценкой)</b>	<b>Показатели</b>			
		основные методы и средства получения, хранения, обработки информации	работать с массивом документов; проводить обработку и оценку информации, необходимой для организации и управления торговой-технологической деятельностью	навыками работы с компьютером как со средством управления информацией в сфере организации и осуществления торгово-технологической деятельности; методами и средствами получения, хранения, обработки коммерческой информации, необходимой для организации и управления торговой-технологической 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) торгово-технологической); способностью применять основные методы и средства получения, хранения, переработки информации и работать с компьютером как со средством управления информацией
<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>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-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</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>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</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, имеющийся опыт фрагментарен</p>	<p><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</p>
<p><b>Нулевой уровень («неудовлетворительно») менее 60%</b></p>	<p>основное содержание не раскрыто, не дает ответы на вспомогательные вопросы, допускает грубые ошибки в</p>	<p>выполняет лишь отдельные операции, последовательность их хаотична, действие в целом</p>	<p>не владеет всеми необходимыми навыками и/или не имеет опыт</p>	<p><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,</p>

<b>(баллов)</b>	использовании терминологии	неосознанно		логистической, товароведной и (или) торгово-технологической); применять основные методы и средства получения, хранения, переработки информации и работать с компьютером как со средством управления информацией
-----------------	----------------------------	-------------	--	--

### ОПК – 5

<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>«Компетенция»</b>
	<b>«Знать»</b>	<b>«Уметь»</b>	<b>«Владеть навыками и/или иметь опыт»</b>	
	<b>Показатели</b>			
		способы и методы управления технической документацией	структурировать техническую документацию с точки зрения вида деятельности	правилами грамотного ведения документооборота
<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	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</b> («удовлетворительно») <b>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	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
<b>Нулевой уровень</b> («неудовлетворительно») <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	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</b> (зачет с оценкой)	<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>			
	знать принципы формирования товарной политики предприятия; нормативную и техническую документацию по приёмке товаров	уметь проводить приемку товаров по количеству, качеству и комплектности; осуществлять коммерческие связи с поставщиками и потребителями продукции	навыками оценки конкурентоспособности товара; техникой учета товаров по количеству и качеству; методами и средствами определения показателей ассортимента и качества товаров; способами сохранения качества товаров; навыками приемки товаров по количеству, качеству и комплектности	<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 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 – 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 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			
<p><b>Шкала оценивания уровня сформированности результата обучения (зачет с оценкой)</b></p>	<p>основы управления торгово-технологическими процессами на предприятии</p>	<p>регулировать процессы хранения, проводить инвентаризацию, определять и минимизировать затраты материальных и трудовых ресурсов в торговой организации, а также учитывать и списывать потери товарно-материальных ценностей</p>	<p>навыками регулирования процессов хранения, проведения инвентаризаций, определения и минимизирования затрат материальных и трудовых ресурсов, а также учета и списания потерь товарно-материальных ценностей</p>	<p><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</p>
Критерии				
<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</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</p>

	выводов			ситуациях и в ситуациях повышенной сложности
<b>Базовый уровень («удовлетворительно»)</b> <b>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 проведения маркетинговых исследований в профессиональной деятельности; методы анализа конъюнктуры отраслевого рынка	изучать и прогнозировать спрос потребителей; оценивать рыночную конъюнктуру; изучать требования потребителей товаров и услуг; анализировать факторы внешнего и внутреннего влияния	методами и средствами поиска и сбора маркетинговой информацией о конъюнктуре товарного рынка; методиками влияния на процесс принятия решений потребителем	<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

		на поведение различных групп потребителей		
<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 – 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») 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 – 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
<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 – 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») менее 60%</b>	основное содержание не раскрыто, не дает ответы на вспомогательные вопросы, допускает грубые ошибки в	выполняет лишь отдельные операции, последовательность их хаотична, действие в	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

(баллов)	использовании терминологии	целом неосознанно		изучать и прогнозировать спрос потребителей, анализировать маркетинговую информацию, конъюнктуру товарного рынка
----------	----------------------------	-------------------	--	--

#### ПК – 4

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			
	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
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	<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 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	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



	доказательства выводы и обобщения из наблюдений, допускаются ошибки 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	<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>«Компетенция»</b>
	<b>«Знать»</b>	<b>«Уметь»</b>	<b>«Владеть навыками и/или иметь опыт»</b>	
	<b>Показатели</b>			
		знать методику проведения научных в том числе маркетинговых, исследований, а именно: исследование основных технико-экономических показателей деятельности предприятий; исследования рынка	проводить исследования, прогнозировать тенденции и нести социальную и этическую ответственность за принятые управленческие решения	навыками синтеза и консолидации знаний для целей анализа прогнозирования торговой-технологической деятельности предприятий
<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</b>	определения понятий дает	выполняет все операции,	в целом владеет	<b>ПК -10</b> Обучающийся способен проводить научные,

<b>уровень («хорошо») 84-71 % (баллов)</b>	неполные, допускает незначительные нарушения в последовательности изложения, небольшие неточности при использовании научных категорий, формулировки выводов	последовательность их выполнения соответствует требованиям, но действие выполняется недостаточно осознанно	необходимыми навыками и/или имеет опыт	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, соотношенные с планируемыми результатами освоения образовательной программы			
Знать	Уметь	Владеть навыками и (или) иметь опыт	Компетенция
основные нормативные документы, регламентирующие торгово-технологическую деятельность	соблюдать действующее законодательство и требования нормативных документов в области профессиональной деятельности	требованиями по управлению нормативным документооборотом	ОПК-3 - умением пользоваться нормативными документами в своей профессиональной деятельности, готовностью к соблюдению действующего законодательства и требований нормативных документов

основные методы и средства получения, хранения, обработки информации	работать с массивом документов; проводить обработку и оценку информации, необходимой для организации и управления торгово-технологической деятельностью	навыками работы с компьютером как со средством управления информацией в сфере организации и осуществления торгово-технологической деятельности; методами и средствами получения, хранения, обработки коммерческой информации, необходимой для организации и управления торгово-технологической 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
способы и методы управления технической документацией	структурировать техническую документацию с точки зрения вида деятельности	правилами грамотного ведения документооборота	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
знать принципы формирования товарной политики предприятия; нормативную и техническую документацию по приёмке товаров	уметь проводить приемку товаров по количеству, качеству и комплектности; осуществлять коммерческие связи с поставщиками и потребителями продукции	навыками оценки конкурентоспособности товара; техникой учета товаров по количеству и качеству; методами и средствами определения показателей ассортимента и качества товаров; способами сохранения качества товаров; навыками приемки товаров по количеству, качеству и комплектности	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
основы управления торгово-технологическими процессами на предприятии	регулировать процессы хранения, проводить инвентаризацию, определять и минимизировать затраты материальных и трудовых ресурсов в торговой организации, а также учитывать и списывать потери товарно-материальных ценностей	навыками регулирования процессов хранения, проведения инвентаризаций, определения и минимизирования затрат материальных и трудовых ресурсов, а также учета и списания потерь товарно-материальных ценностей	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 проведения маркетинговых исследований в профессиональной деятельности;	изучать и прогнозировать спрос потребителей; оценивать рыночную конъюнктуру; изучать требования	методами и средствами поиска и сбора маркетинговой информацией о конъюнктуре товарного рынка;	ПК– 3 готовностью к выявлению и удовлетворению потребностей покупателей товаров, их формированию с

методы анализа конъюнктуры отраслевого рынка	потребителей товаров и услуг; анализировать факторы внешнего и внутреннего влияния на поведение различных групп потребителей	методиками влияния на процесс принятия решений потребителем	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
знать методику проведения научных в том числе маркетинговых, исследований, а именно: исследование основных технико-экономических показателей деятельности предприятий; исследования рынка	проводить исследования, прогнозировать тенденции и нести социальную и этическую ответственность за принятые управленческие решения	навыками синтеза и консолидации знаний для целей анализа прогнозирования торгово-технологической деятельности предприятий	ПК – 10 - способностью проводить научные, в том числе маркетинговые, исследования в профессиональной деятельности

#### Процедура оценивания

Защита отчета по практике

#### Типовые контрольные задания

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 маркетинговой деятельности предприятия (внутренней и внешней маркетинговой среды, товарной и ценовой политики; системы продаж; мероприятий по формированию спроса и стимулированию сбыта); изучение торгово-технологического процесса (структура торгово-технологического процесса на предприятии; формы и методы продажи товаров, определение и прогнозирование объема продаж; обслуживание и расчет с покупателями; организация и технологии операций по поступлению и приемке товаров; организация приемки товаров по количеству и качеству, документальное оформление; порядок размещения, условия и сроки хранения отдельных групп и видов товаров; диагностика дефектов; идентификация товаров для выявления и предупреждения их фальсификации; порядок проведения инвентаризации; анализ видов и причин товарных потерь, порядок их учета и списания).
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.

##### **4.3. Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы**

*Типовые индивидуальные задания на практику по получению профессиональных умений и опыта профессиональной деятельности (технологическую), определяющие содержание индивидуального плана*

Вопрос 1. Общая характеристика предприятия (организации, учреждения) как субъекта торговой деятельности.

Общая характеристика организации. Краткая история ее создания и деятельности. Организационно-правовая форма предприятия. Юридический статус. Общая характеристика организации и функциональной деятельности предприятия. Содержание, функции и общая организация коммерческой деятельности на предприятии. Хозяйственные связи и организация взаимодействия предприятия с субъектами внешней экономической среды. Общий анализ хозяйственной деятельности и позиции предприятия на рынке. Краткая характеристика выпускаемой продукции и/или оказываемых услуг. Основные показатели деятельности за последние 3—5 лет, краткий их анализ.

**Задание:** составить и описать схему организационной структуры предприятия, выделить коммерческие службы, организацию управления коммерческой деятельностью.

Вопрос 2. Товароведение потребительских (или производственно-технических) товаров

Структура товарных групп или видов товаров. Характеристика наиболее значимых для данного товара (группы) потребительских свойств (назначение, функциональные и эксплуатационные качества, надежность и т.д.). Частная классификация ассортимента.

Свойства ассортимента: структура, широта, полнота, устойчивость, обновляемость. Количественные и качественные показатели ассортимента. Ассортиментная политика. Формирование ассортимента. Факторы формирования ассортимента. ассортиментом: организация и этапы. Факторы и этапы формирования качества товара: проектирование, разработка продукции, сырье, конструкция, технология производства. Оценка качества товара. Приемка товара по качеству. Факторы и условия хранения качества товара: упаковка, условия хранения, товарная обработка, условия реализации товара, послепродажное обслуживание, условия потребления. Факторы, определяющие товарные потери. Средства и способы информирования о товаре.

**Задание:**

1. Указать (по согласованию с руководителем) ассортимент (номенклатуру) товаров, реализуемых предприятием.
2. Выбрать 3-4 группы однородных товаров и произвести анализ их потребительских свойств.
3. Дать характеристику маркировки товара.
4. Рассчитать показатели ассортимента предприятия: показатели широты, коэффициент широты; показатели полноты, коэффициент полноты; показатель и коэффициент устойчивости; показатель новизны; коэффициент обновления; относительный показатель структуры отдельных товаров; показатель ассортиментного минимума; коэффициент рациональности.
5. Сопоставить определяющие ассортимент факторы по степени их значимости для данного предприятия.

Вопрос 3. Организация маркетинговой деятельности на торговом предприятии  
Состояние внутренней маркетинговой информации. Наличие и использование компьютерной информации маркетинговой системы, наличие внешней маркетинговой информации.

**Задание:** изучить перечень публикаций и формы представления оперативной и аналитической маркетинговой информации руководству фирмы.

Вопрос 4. Исследование рынка, его сегментация.

**Задание:**

- провести анализ товарной, географической и отраслевой структуры
- описать состояние спроса на продукцию (услугу) фирмы;
- дать характеристику типичного потребления (по размеру закупок, условиям продаж и т.п.);
- выделить наиболее важные для фирмы сегменты рынка;
- оценить возможности увеличения объема продаж, проанализировать условия конкуренции.

Вопрос 5. Исследование товарной политики. Структура производственной программы. Состав продукции. Широта, глубина, насыщенность и гармоничность ассортимента. Стадии жизненного цикла основных видов товаров (услуг). Разработка новой продукции. Снятие товара с рынка. Конкурентоспособность товара. Скорость и стабильность поставок.

**Задание:**

- определить факторы, влияющие на жизненный цикл конкурентного товара, фирмы; оценить стратегию выхода фирмы на рынок с новым товаром. При отсутствии стратегии внести свои предложения;
- указать последствия для фирмы снятия товара с рынка;
- описать основные мотивы потребления при оценке их товара;
- оценить организацию технического обслуживания, свойств упаковки;
- показать принятую систему выбора поставщиков, скорость и стабильность поставок за определенный период времени.

***Типовые контрольные задания и вопросы для проведения устного опроса (собеседования) и решения разноуровневых задач и заданий в целях оценки уровня сформированности компетенций***

1. Назовите нормативные правовые основы деятельности организации (ОПК-3).
2. Назовите уставные и иные локальные документы, регламентирующие деятельность организации (ОПК-3).
3. Назовите техническую и нормативно-правовую документацию, необходимую для торгово-технологической деятельности (ОПК -5)
4. Структура товарных групп или видов товаров. Характеристика наиболее значимых для данного товара (группы) потребительских свойств (назначение, функциональные и эксплуатационные качества, надежность и т.д.). Частная классификация ассортимента. Свойства ассортимента: структура, широта, полнота, устойчивость, обновляемость. Количественные и качественные показатели ассортимента. Ассортиментная политика. Формирование ассортимента. Факторы формирования ассортимента. ассортиментом: организация и этапы. Факторы и этапы формирования качества товара: проектирование, разработка продукции, сырье, конструкция, технология производства. Оценка качества товара. Приемка товара по качеству. Факторы и условия хранения качества товара: упаковка, условия хранения, товарная обработка, условия реализации товара, послепродажное обслуживание, условия потребления. Факторы, определяющие товарные потери. Средства и способы информирования о товаре.

**Задание:**

1. Указать (по согласованию с руководителем) ассортимент (номенклатуру) товаров, реализуемых предприятием.
2. Выбрать 3-4 группы однородных товаров и произвести анализ их потребительских свойств.
3. Дать характеристику маркировки товара.
4. Рассчитать показатели ассортимента предприятия: показатели широты, коэффициент широты; показатели полноты, коэффициент полноты; показатель и коэффициент устойчивости; показатель новизны; коэффициент обновления; относительный показатель структуры отдельных товаров; показатель ассортиментного минимума; коэффициент рациональности.
5. Сопоставить определяющие ассортимент факторы по степени их значимости для данного предприятия. (ПК -1)
6. Составить (разработать) схему технологического (торгово-технологического) процесса исходя из вида деятельности предприятия и (по согласованию с руководителем) провести анализ формирующих качество товара факторов на всех этапах его создания. Проанализировать подходы и методы оценки уровня качества товара на данном предприятии. (ПК -2)
7. Описать организацию и порядок приемки товара на предприятии и провести анализ приемки товара по качеству. Указать процедуру идентификации товара на соответствие указанному наименованию приложением необходимых документов). (ОПК-5, ПК -1, ПК -4)
8. Исследование товарной политики. Структура производственной программы. Состав продукции. Широта, глубина, насыщенность и гармоничность ассортимента. Стадии жизненного цикла основных видов товаров (услуг). Разработка новой продукции. Снятие товара с рынка. Конкурентоспособность товара. Скорость и стабильность поставок.

**Задание:**

- определить факторы, влияющие на жизненный цикл конкурентного товара, фирмы;
- оценить стратегию выхода фирмы на рынок с новым товаром. При отсутствии стратегии внести свои предложения;
- указать последствия для фирмы снятия товара с рынка;
- описать основные мотивы потребления при оценке их товара;

- оценить организацию технического обслуживания, свойств упаковки;
- показать принятую систему выбора поставщиков, скорость и стабильность поставок за определенный период времени. (ПК -3)

#### 9. Исследование рынка, его сегментация.

Задание:

- провести анализ товарной, географической и отраслевой структуры
- описать состояние спроса на продукцию (услугу) фирмы;
- дать характеристику типичного потребления (по размеру закупок, условиям продаж и т.п.);
- выделить наиболее важные для фирмы сегменты рынка;
- оценить возможности увеличения объема продаж, проанализировать условия конкуренции. (ПК -3, ПК -10)

10. Организация маркетинговой деятельности на торговом предприятии. Состояние внутренней маркетинговой информации. Наличие и использование компьютерной информации маркетинговой системы, наличие внешней маркетинговой информации.

**Задание:** изучить перечень публикаций и формы представления оперативной и аналитической маркетинговой информации руководству фирмы. (ОПК -4)

### **4.4. Примерный план и структура отчета по практике по получению профессиональных умений и опыта профессиональной деятельности (технологической)**

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; формы и методы продажи товаров, определение и прогнозирование объема продаж; обслуживание и расчет с покупателями, организация и технологии операций по поступлению и приемке товаров, организация приемки товаров по количеству и качеству, документальное оформление, порядок размещения, условия и сроки хранения отдельных групп и видов товаров, диагностика дефектов, идентификация товаров для выявления и предупреждения их фальсификации, порядок проведения инвентаризации, анализ видов и причин товарных потерь, порядок их учета и списания).

3. Выявление недостатков и разработка рекомендаций по совершенствованию торгово-технологического процесса на предприятии.

### **Заключение**

### **Список использованной литературы**

### **Приложение**

#### 4.5 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> <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 маркетинговой деятельности предприятия (внутренней и внешней маркетинговой среды, товарной и ценовой политики; системы продаж; мероприятий по формированию спроса и стимулированию сбыта); изучение торгово-технологического процесса (структура торгово-технологического процесса на предприятии; формы и методы продажи товаров, определение и прогнозирование объема продаж; обслуживание и расчет с покупателями; организация и технологии операций по поступлению и приемке товаров; организация приемки товаров по количеству и качеству, документальное оформление; порядок размещения, условия и сроки хранения отдельных групп и видов товаров; диагностика дефектов; идентификация товаров для выявления и предупреждения их фальсификации; порядок проведения инвентаризации; анализ видов и причин товарных потерь, порядок их учета и списания)</li> <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, формируемые 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>

**Углубленный уровень «хорошо» 84-70 баллов**

<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 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> <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 маркетинговой деятельности предприятия (внутренней и внешней маркетинговой среды, товарной и ценовой политики; системы продаж; мероприятий по формированию спроса и стимулированию сбыта); изучение торгово-технологического процесса (структура торгово-технологического процесса на предприятии; формы и методы продажи товаров, определение и прогнозирование объема продаж; обслуживание и расчет с покупателями; организация и технологии операций по поступлению и приемке товаров; организация приемки товаров по количеству и качеству, документальное оформление; порядок размещения, условия и сроки хранения отдельных групп и видов товаров; диагностика дефектов; идентификация товаров для выявления и предупреждения их фальсификации; порядок проведения инвентаризации; анализ видов и причин товарных потерь, порядок их учета и списания)</li> <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>	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>• 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

**Базовый уровень («удовлетворительно») 69 – 60 баллов**

	<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 маркетинговой деятельности предприятия (внутренней и внешней маркетинговой среды, товарной и ценовой политики; системы продаж; мероприятий по формированию спроса и стимулированию сбыта); изучение торгово-технологического процесса (структура торгово-технологического процесса на предприятии; формы и методы продажи товаров, определение и прогнозирование объема продаж; обслуживание и расчет с покупателями; организация и технологии операций по поступлению и приемке товаров; организация приемки товаров по количеству и качеству, документальное оформление; порядок размещения, условия и сроки хранения отдельных групп и видов товаров; диагностика дефектов; идентификация товаров для выявления и предупреждения их фальсификации; порядок проведения инвентаризации; анализ видов и причин товарных потерь, порядок их учета и списания).</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, присутствует нарушения оформления и цитирования литературы</p> <p>5. В целом выполнено в соответствии с методическими рекомендациями, допущены отклонения</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>• 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>	<b>Оцениваемые компетенции</b>
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 маркетинговой деятельности предприятия (внутренней и внешней маркетинговой среды, товарной и ценовой политики; системы продаж; мероприятий по формированию спроса и стимулированию сбыта); изучение торгово-технологического процесса (структура торгово-технологического процесса на предприятии; формы и методы продажи товаров, определение и прогнозирование объема продаж; обслуживание и расчет с покупателями; организация и технологии операций по поступлению и приемке товаров; организация приемки товаров по количеству и качеству, документальное оформление; порядок размещения, условия и сроки хранения отдельных групп и видов товаров; диагностика дефектов; идентификация товаров для выявления и предупреждения их фальсификации; порядок проведения инвентаризации; анализ видов и причин товарных потерь, порядок их учета и списания).</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>	<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>• 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>	<p>ОПК-3, ОПК-4, ОПК -5, ПК -1, ПК-2, ПК-3, ПК -4, ПК-10</p>

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

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

Курс \_\_\_-

Место прохождения практики (наименование организации)

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

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

**Тип практики:** 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 Маркетинг в торговой деятельности

Место проведения практики \_\_\_\_\_

Объем и краткое содержание (виды работ) практики:

№ п/п	Раздел практики	курс	Формы текущего контроля успеваемости
1	Инструктаж по охране труда, технике безопасности, пожарной безопасности; ознакомление с правилами внутреннего трудового распорядка; ознакомление с целями, задачами, содержанием и сроками прохождения практики, выбор, уточнение и согласование индивидуального задания на практику в соответствии с программой практики, составление и согласование плана прохождения практики; прибытие на место прохождения практики и знакомство с руководителем практики от организации; изучение нормативные документы, регламентирующие торгово-технологическую деятельность		Регистрация в журнале по технике безопасности, собеседование
2	Приобретение профессиональных умений и навыков исследования 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). Приобретение профессиональных умений и навыков исследования торгово-технологического процесса на предприятии (структура торгово-технологического процесса на предприятии; формы и методы продажи товаров, определение и прогнозирование объема продаж; обслуживание и расчет с покупателями, организация и технологии операций по поступлению и приемке товаров, организация приемки товаров по количеству и качеству, документальное оформление, порядок размещения, условия и сроки хранения отдельных групп и видов товаров, диагностика дефектов, идентификация товаров для выявления и предупреждения их фальсификации, порядок проведения инвентаризации, анализ видов и причин товарных потерь, порядок их учета и списания). Приобретение профессиональных умений и навыков выявления недостатков и разработки рекомендаций по совершенствованию торгово-технологического процесса на предприятии. (согласно индивидуальному плану)		Материал по результатам исследований
3	Формирование отчета о прохождении практики в соответствии с индивидуальным заданием, защита отчета.		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: \_\_\_\_\_

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)