

**Частное образовательное учреждение высшего образования
"Ростовский институт защиты предпринимателя"**

УТВЕРЖДАЮ
Ректор
_____ А.А. Паршина

ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ ПРАКТИКА

Преддипломная практика

программа практики

Закреплена за кафедрой **Маркетинг, реклама и туризм**
Учебный план 38.03.06_ОЗФО_2023.plx
38.03.06 Торговое дело
Закупочная и выставочная деятельность
Квалификация бакалавр
Форма обучения очно- заочная
Форма промежуточной аттестации Зачет с оценкой
Вид практики Производственная
Тип практики Преддипломная практика
Форма проведения дискретно
Объем практики 6
Продолжительность в часах/неделях 216/ 4

Распределение часов практики

| Курс | 5 | | Итого | |
|-------------------|--------|--------|--------|--------|
| | УП | РП | УП | РП |
| Контактная работа | 0,25 | 0,25 | 0,25 | 0,25 |
| в том числе ИКР | 0,25 | 0,25 | 0,25 | 0,25 |
| Сам. работа | 215,75 | 215,75 | 215,75 | 215,75 |
| Итого | 216 | 216 | 216 | 216 |

Программу составил(и):
к.э.н., доцент Левчук В. В.

Рецензент(ы):
д.э.н., профессор Павлюкова А.В.

Программа практики

Преддипломная практика

разработана в соответствии с ФГОС ВО:

Федеральный государственный образовательный стандарт высшего образования - бакалавриат по направлению подготовки 38.03.06
Торговое дело (приказ Минобрнауки России от 12.08.2020 г. № 963)
составлена на основании учебного плана:

38.03.06_ОЗФО_2023.rlx

утвержденного учёным советом вуза от 29.06.2023 протокол № 35 .

Программа одобрена на заседании кафедры

Маркетинг, реклама и туризм

Протокол от 31 мая 2023 г. № 10

Срок действия программы: 2023-2024уч.г.

Зав. кафедрой к.э.н., доцент Черемисова Н.Ф.

ЦЕЛИ ПРАКТИКИ

| | |
|---|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1 | 1.Целями преддипломной практики являются: |
| 2 | - получение профессиональных умений и опыта профессиональной деятельности; |
| 3 | - выполнение выпускной квалификационной работы; |
| 4 | - закрепление и углубление теоретических знаний, приобретение практических навыков и компетенций, опыта самостоятельной профессиональной деятельности, а также ознакомление с соответствующей направленности обучения спецификой организации (предприятия) или его подразделения. |
| 5 | - формирование и развитие профессиональных знаний и навыков у студентов для выполнения выпускной квалификационной работы. |

МЕСТО ПРАКТИКИ В СТРУКТУРЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

| | |
|--------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------|
| Блок.Часть | Б2.В. 01 |
| Требования к предварительной подготовке обучающегося: | |
| 1 | Деловое общение |
| 2 | Основы документоведения |
| 3 | Рекламная деятельность |
| 4 | Торгово-технологическая практика |
| 5 | Маркетинг |
| 6 | Маркетинговые коммуникации |
| 7 | Менеджмент |
| 8 | Организация и управление выставочной деятельностью |
| 9 | Торгово-экономическая практика |
| 10 | Управление государственными и муниципальными закупками |
| 11 | Управление персоналом |
| 12 | Коммерческая деятельность |
| 13 | Налогообложение и ценообразования |
| 14 | Основы товароведения |
| 15 | Основы управления проектами |

КОМПЕТЕНЦИИ ОБУЧАЮЩЕГОСЯ, ФОРМИРУЕМЫЕ В РЕЗУЛЬТАТЕ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)**ПК-1: Способен осуществлять закупочную деятельность для государственных, муниципальных и корпоративных нужд**

| | |
|-----------------|-----------------------------------------------------------------------------------------|
| Знать: | |
| Уровень 1 | частично методику разработки плана закупок и обоснования начальной цены контракта |
| Уровень 2 | уверенно методику разработки плана закупок и обоснования начальной цены контракта |
| Уровень 3 | свободно методику разработки плана закупок и обоснования начальной цены контракта |
| Уметь: | |
| Уровень 1 | частично составлять план закупок и обосновывать начальную цену контракта |
| Уровень 2 | уверенно составлять план закупок и обосновывать начальную цену контракта |
| Уровень 3 | свободно составлять план закупок и обосновывать начальную цену контракта |
| Владеть: | |
| Уровень 1 | частично методами разработки плана закупок и обоснования начальной цены контракта |
| Уровень 2 | уверенно методами разработки плана закупок и обоснования начальной цены контракта |
| Уровень 3 | свободно методами разработки плана закупок и обоснования начальной цены контракта |
| Знать: | |
| Уровень 1 | частично процедуру закупки, составления и оформления отчетной документации |
| Уровень 2 | уверенно процедуру закупки, составления и оформления отчетной документации |
| Уровень 3 | свободно процедуру закупки, составления и оформления отчетной документации |
| Уметь: | |
| Уровень 1 | частично осуществлять процедуру закупки, составления и оформления отчетной документации |
| Уровень 2 | уверенно осуществлять процедуру закупки, составления и оформления отчетной документации |
| Уровень 3 | свободно осуществлять процедуру закупки, составления и оформления отчетной документации |
| Владеть: | |

| | |
|-----------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Уровень 1 | частично подходами к организации процедуры закупок и составления отчетной документации |
| Уровень 2 | уверенно подходами к организации процедуры закупок и составления отчетной документации |
| Уровень 3 | свободно подходами к организации процедуры закупок и составления отчетной документации |
| ПК-2: Способен выполнять управление проектом торгово-промышленной выставки | |
| Знать: | |
| Уровень 1 | частично методику проведения маркетингового анализ проектов и отчетов по организации торгово-промышленных выставок |
| Уровень 2 | уверенно методику проведения маркетингового анализа проектов и отчетов по организации торгово-промышленных выставок |
| Уровень 3 | свободно методику проведения маркетингового анализа проектов и отчетов по организации торгово-промышленных выставок |
| Уметь: | |
| Уровень 1 | частично проводить маркетинговый анализ проектов и отчетов по организации торгово-промышленных |
| Уровень 2 | уверенно проводить маркетинговый анализ проектов и отчетов по организации торгово-промышленных |
| Уровень 3 | свободно проводить маркетинговый анализ проектов и отчетов по организации торгово-промышленных |
| Владеть: | |
| Уровень 1 | частично методами проведения маркетингового анализа проектов и отчетов по организации торгово |
| Уровень 2 | уверенно методами проведения маркетингового анализа проектов и отчетов по организации торгово |
| Уровень 3 | свободно методами проведения маркетингового анализа проектов и отчетов по организации торгово |
| Знать: | |
| Уровень 1 | частично методы разработки концепции, бизнес-плана и маркетингового плана |
| Уровень 2 | уверенно методы разработки концепции, бизнес-плана и маркетингового плана |
| Уровень 3 | свободно методы разработки концепции, бизнес-плана и маркетингового плана |
| Уметь: | |
| Уровень 1 | частично разрабатывать концепции, бизнес-план и маркетинговый план |
| Уровень 2 | уверенно разрабатывать концепции, бизнес-план и маркетинговый план |
| Уровень 3 | свободно разрабатывать концепции, бизнес-план и маркетинговый план |
| Владеть: | |
| Уровень 1 | частично навыками разработки концепции, бизнес-плана и маркетингового плана |
| Уровень 2 | уверенно навыками разработки концепции, бизнес-плана и маркетингового плана |
| Уровень 3 | свободно навыками разработки концепции, бизнес-плана и маркетингового плана |
| Знать: | |
| Уровень 1 | частично методику управления фазой реализации жизненного цикла проекта торгово-промышленной выставки |
| Уровень 2 | уверенно методику управления фазой реализации жизненного цикла проекта |
| Уровень 3 | свободно методику управления фазой реализации жизненного цикла проекта |
| Уметь: | |
| Уровень 1 | частично управлять фазой реализации жизненного цикла проекта торгово-промышленной выставки |
| Уровень 2 | уверенно управлять фазой реализации жизненного цикла проекта торгово-промышленной выставки |
| Уровень 3 | свободно управлять фазой реализации жизненного цикла проекта торгово-промышленной выставки |
| Владеть: | |
| Уровень 1 | частично методами управления фазой жизненного цикла проекта торгово-промышленной выставки |
| Уровень 2 | уверенно методами управления фазой жизненного цикла проекта торгово-промышленной выставки |
| Уровень 3 | свободно методами управления фазой жизненного цикла проекта торгово-промышленной выставки |
| Знать: | |
| Уровень 1 | частично принципы организации совместной работы с партнерами торгово-промышленной выставки всех уровней, осуществлять договорную деятельность |
| Уровень 2 | уверенно знать принципы организации совместной работы с партнерами торгово-промышленной выставки всех уровней, осуществлять договорную деятельность |
| Уровень 3 | свободно принципы организации совместной работы с партнерами торгово-промышленной выставки всех уровней, осуществлять договорную деятельность |
| Уметь: | |
| Уровень 1 | частично организовывать совместную работу с партнерами, осуществлять договорную деятельность |
| Уровень 2 | уверенно организовывать совместную работу с партнерами, осуществлять договорную деятельность |
| Уровень 3 | свободно организовывать совместную работу с партнерами, осуществлять договорную деятельность |
| Владеть: | |

| | |
|-----------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Уровень 1 | частично подходами организации совместной работы с партнерами торгово-промышленной выставки всех уровней, осуществлять договорную деятельность |
| Уровень 2 | уверенно подходами организации совместной работы с партнерами торгово-промышленной выставки всех уровней, осуществлять договорную деятельность |
| Уровень 3 | свободно подходами организации совместной работы с партнерами торгово-промышленной выставки всех уровней, осуществлять договорную деятельность |
| Знать: | |
| Уровень 1 | частично методику организации работы офиса организационно-профессионального организатора торгово-промышленных выставок во время проведения торгово-промышленной выставки |
| Уровень 2 | уверенно методику организации работы офиса организационно-профессионального организатора торгово-промышленных выставок во время проведения торгово-промышленной выставки |
| Уровень 3 | свободно методику организации работы офиса организационно-профессионального организатора торгово-промышленных выставок во время проведения торгово-промышленной выставки |
| Уметь: | |
| Уровень 1 | частично организовывать работу офиса организационно-профессионального организатора торгово-промышленных выставок во время проведения торгово-промышленной выставки |
| Уровень 2 | уверенно организовывать работу офиса организационно-профессионального организатора торгово-промышленных выставок во время проведения торгово-промышленной выставки |
| Уровень 3 | свободно организовывать работу офиса организационно-профессионального организатора торгово-промышленных выставок во время проведения торгово-промышленной выставки |
| Владеть: | |
| Уровень 1 | частично подходами к организации работы офиса организационно-профессионального организатора торгово-промышленных выставок |
| Уровень 2 | уверенно подходами к организации работы офиса организационно-профессионального организатора торгово-промышленных выставок |
| Уровень 3 | свободно подходами к организации работы офиса организационно-профессионального организатора торгово-промышленных выставок |
| Знать: | |
| Уровень 1 | частично методику анализа и логику интерпретации результатов проведения торгово-промышленной выставки |
| Уровень 2 | уверенно методику анализа и логику интерпретации результатов проведения торгово-промышленной выставки |
| Уровень 3 | свободно методику анализа и логику интерпретации результатов проведения торгово-промышленной выставки |
| Уметь: | |
| Уровень 1 | частично анализировать и интерпретировать результаты проведения торгово-промышленной выставки |
| Уровень 2 | уверенно анализировать и интерпретировать результаты проведения торгово-промышленной выставки |
| Уровень 3 | свободно анализировать и интерпретировать результаты проведения торгово-промышленной выставки |
| Владеть: | |
| Уровень 1 | частично анализом и логическими выводами по результатам проведения торгово-промышленной выставки |
| Уровень 2 | уверенно анализом и логическими выводами по результатам проведения торгово-промышленной выставки |
| Уровень 3 | свободно анализом и логическими выводами по результатам проведения торгово-промышленной выставки |

В результате освоения дисциплины (модуля) обучающийся должен

| | |
|----------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1 | Знать: |
| 1.1 | методику разработки концепции, бизнес-плана и маркетингового плана торгово-промышленной выставки, обеспечивать их соответствие |
| 1.2 | способы управления фазой реализации жизненного цикла проекта торгово-промышленной выставки |
| 1.3 | способы организации совместной работы с партнерами торгово-промышленной выставки всех уровней, осуществлять договорную деятельность |
| 1.4 | процедуру организации работы офиса организационно-профессионального организатора торгово-промышленных выставок во время проведения торгово-промышленной выставки |
| 1.5 | методику анализа и оценки результатов проведения торгово-промышленной выставки |
| 2 | Уметь: |
| 2.1 | разрабатывать концепции, бизнес-плана и маркетингового плана торгово-промышленной выставки, обеспечивать их соответствие |
| 2.2 | управлять фазой реализации жизненного цикла проекта торгово-промышленной выставки |
| 2.3 | организовывать совместную работу с партнерами торгово-промышленной выставки всех уровней, осуществлять договорную деятельность |

| | |
|-------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 2.4 | организовывать работу офиса организационно-профессионального организатора торгово-промышленных выставок во время проведения торгово-промышленной выставки |
| 2.5 | осуществлять анализ и оценку результатов проведения торгово-промышленной выставки |
| 3 Владеть: | |
| 3.1 | методикой разработки концепции, бизнес-плана и маркетингового плана торгово-промышленной выставки, |
| 3.2 | способами управления фазой реализации жизненного цикла проекта торгово-промышленной выставки |
| 3.2 | способами организации совместной работы с партнерами торгово-промышленной выставки всех уровней, |
| 3.3 | процедурой организации работы офиса организационно-профессионального организатора торгово-промышленных |
| 3.4 | методикой анализа и оценки результатов проведения торгово-промышленной выставки |
| 3.5 | методикой разработки концепции, бизнес-плана и маркетингового плана торгово-промышленной выставки, |

СОДЕРЖАНИЕ ПРАКТИКИ

| Код занятия | Наименование разделов (этапов) и тем/вид занятия | Курс | Часов | Компетенции | Литература | Интра кт. | Примечания |
|-------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------|------|--------|--------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------|-----------|------------|
| | Раздел 1. | | | | | | |
| 1.1 | Ознакомление с местом прохождения практики, изучение основных направлений деятельности подразделений | 5 | 4 | ПК- 1.1 ПК- 1.2 ПК- 2.1 ПК- 2.2 ПК- 2.3 ПК- 2.4 ПК- 2.5 ПК- 2.6 | Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л2.1; Л2.2 Э1, 2, 3 | | |
| 1.1 | Сбор материала для подготовки отчета по теме индивидуального задания | 5 | 80 | ПК- 1.1 ПК- 1.2 ПК- 2.1 ПК- 2.2 ПК- 2.3 ПК- 2.4 ПК- 2.5 ПК- 2.6 | Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л2.1; Л2.2 Э1, 2, 3 | | |
| 1.1 | Анализ статистических материалов, полученных по итогам практики | 5 | 119,75 | ПК- 1.1 ПК- 1.2 ПК- 2.1 ПК- 2.2 ПК- 2.3 ПК- 2.4 ПК- 2.5 ПК- 2.6 | Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л2.1; Л2.2 Э1, 2, 3 | | |
| 1.1 | Подготовка отчета по результатам прохождения практики | 5 | 12 | ПК- 1.1 ПК- 1.2 ПК- 2.1 ПК- 2.2 ПК- 2.3 ПК- 2.4 ПК- 2.5 ПК- 2.6 | Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л2.1; Л2.2 Э1, 2, 3 | | |
| 1.1 | ИКР | 5 | 0.25 | | | | |

ФОРМЫ ОТЧЁТНОСТИ ПО ПРАКТИКЕ

Процедура аттестации студента по итогам практики

По окончании практики студент сдает на кафедру отчет по практике и дневник прохождения практики.

Отчет должен иметь объем 20-25 страниц формата А4 машинописного текста и при необходимости дополнительно приложение, в которое могут входить графические, табличные и прочие материалы.

Результаты практики оценивает комиссия. Во внимание принимается качество отчета, который должен быть оформлен в соответствии с установленными требованиями письменного отчета, и отзыв руководителя практики от предприятия, а также устные ответы студента на вопросы по прохождению и результатам практики. По итогам аттестации комиссия выставляет дифференцированную оценку (отлично, хорошо, удовлетворительно).

Студенты, не выполнившие программу практики без уважительной причины или получившие по ее итогам неудовлетворительную оценку, подлежат отчислению в установленном порядке из института, как имеющие академическую задолженность.

Структура отчета

Отчет должен состоять из следующих разделов:

- введения, в котором приводится общая характеристика места практики;
- основной части, в которой описываются все результаты, полученные в ходе прохождения практики;
- заключения, в котором анализируется проведенная работа в целом и дальнейшие мероприятия в части приобретения углубленных знаний и умений по теме практики;
- приложений к отчету (при необходимости).

К отчету прилагается «Дневник практики» с отзывом-характеристикой и заполненным графиком выхода студента на работу.

Дневник и отчет должны быть оформлены на месте практики и представлены для заключения и отзыва руководителю практики от предприятия.

Структура отчета должна содержать необходимый перечень следующих документов:

- титульный лист отчета;
- индивидуальное задание;
- рабочий график;
- дневник прохождения практики;
- отзыв-характеристика на студента-практиканта;
- анкета студента-практиканта;
- анкета работодателя.

ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ПРАКТИКЕ

Показатель оценивания: зачет, выполненное практическое задание

Перечень компетенций и этапы их формирования в процессе проведения практики

| Разделы (этапы) | Наименование раздела (этапа) практики | Номер формируемого индикатора | Вид занятий, работы | Форма контроля |
|-----------------|---------------------------------------|----------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------|----------------|
| 1 | | ПК-1.1, ПК-1.2, ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-2.3, ПК-2.4, ПК-2.5, ПК-2.6 | Анализ материалов, полученных по итогам практики, и подготовка отчета по практике к защите | Дневник, отчет |

Показатели и критерии оценивания компетенций

| Код компетенции | Дескрипторы | Вид занятия, работы | Критерий оценки |
|-----------------|-----------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------|
| ПК-1 | Частично знает методику разработки плана закупок и обоснования начальной цены контракта | Обработка и анализ материалов по результатам практики. Подготовка отчетной документации по практике. Подготовка к защите отчета по практике | Соответствие продемонстрированных знаний, умений и навыков при защите материала отчета по практике |
| | Уверенно знает методику разработки плана закупок и обоснования начальной цены контракта | Обработка и анализ материалов по результатам практики. Подготовка отчетной документации по практике. Подготовка к защите отчета по практике | |
| | Свободно знает методику разработки плана закупок и обоснования начальной цены контракта | Обработка и анализ материалов по результатам практики. Подготовка отчетной документации по практике. Подготовка к защите отчета по практике | |

| | | | |
|--|-------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--|
| | Свободно владеет анализом результатов проведения торгово-промышленной выставки и логическими выводами | Обработка и анализ материалов по результатам практики. Подготовка отчетной документации по практике. Подготовка к защите отчета по практике | |
|--|-------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--|

| ПЕРЕЧЕНЬ УЧЕБНОЙ ЛИТЕРАТУРЫ И РЕСУРСОВ СЕТИ "ИНТЕРНЕТ", НЕОБХОДИМЫХ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ПРАКТИКИ | |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| ПЕРЕЧЕНЬ УЧЕБНОЙ ЛИТЕРАТУРЫ | |
| Основная литература | |
| Л1.1 | Баженов Ю. К. Коммерческая деятельность: учебник. – М.: Дашков и К°, 2018. – 286 с. Режим доступа:– https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=495661 |
| Л1.2 | Беликова И. П., Ивашова В. А. Основы стратегического управления [Электронный ресурс]: учебное пособие. - Ставрополь: Ставропольский государственный аграрный университет (СтГАУ), 2020. - 128 с. – Режим доступа: https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=614084 |
| Л1.3 | Блинов А. О., Угрюмова Н. В. Теория менеджмента [Электронный ресурс]: учебник. - Москва: Дашков и К°, 2020. - 304 с. – Режим доступа: https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=573334 |
| Л1.4 | Панкратов Ф. Г., Баженов Ю. К., Шахурин В. Г. Коммерческая деятельность [Электронный ресурс]:учебник. - Москва: Дашков и К°, 2019. - 538 с. – Режим доступа: https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=573142 |
| Дополнительная литература | |
| Л2.1 | Иванова В. А. Исследования в маркетинге и рекламе [Электронный ресурс]:учебное пособие. - Москва: Дело, 2019. - 114 с. – Режим доступа: https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=612517 |
| Л2.2 | Реброва Н. П., Лунева Е. А. Маркетинговые исследования: теоретические и практические аспекты [Электронный ресурс]: учебное пособие. - Москва: Прометей, 2020. - 159 с. – Режим доступа: https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=612089 |
| ПЕРЕЧЕНЬ РЕСУРСОВ СЕТИ «ИНТЕРНЕТ» | |
| Э1 | Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики (Росстат) |
| Э2 | Официальный сайт Министерства промышленности и торговли Российской Федерации |
| Э3 | Региональный портал Департамента потребительского рынка Ростовской области |