

**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\_ЗФО\_2022.plx  
38.03.06 Торговое дело  
Закупочная и выставочная деятельность  
Квалификация бакалавр  
Форма обучения 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	215,7	215,7	215,7	215,7
Итого	216		216	216

Программу составил(и):

к.э.н., доцент Левчук Валерия Владимировна \_\_\_\_\_

Рецензент(ы):

д.э.н., профессор Павлюкова Антонина Викторовна \_\_\_\_\_

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\_ЗФО\_2022.rlx

утвержденного учёным советом вуза от 30.06.2022 протокол № 26 .

Программа одобрена на заседании кафедры

**Маркетинг, реклама и туризм**

Протокол от 31 мая 2022 г. № 10

Срок действия программы: 2022-2023 уч.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
<b>Требования к предварительной подготовке обучающегося:</b>	
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**

<b>Знать:</b>	
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
<b>Уметь:</b>	
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
<b>Владеть:</b>	
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
<b>Знать:</b>	
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
<b>Уметь:</b>	
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
<b>Владеть:</b>	

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
<b>ПК-2: Способен выполнять управление проектом торгово-промышленной выставки</b>	
<b>Знать:</b>	
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
<b>Уметь:</b>	
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
<b>Владеть:</b>	
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
<b>Знать:</b>	
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
<b>Уметь:</b>	
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
<b>Владеть:</b>	
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
<b>Знать:</b>	
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
<b>Уметь:</b>	
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
<b>Владеть:</b>	
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
<b>Знать:</b>	
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
<b>Уметь:</b>	
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
<b>Владеть:</b>	

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
<b>Знать:</b>	
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
<b>Уметь:</b>	
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
<b>Владеть:</b>	
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
<b>Знать:</b>	
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
<b>Уметь:</b>	
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
<b>Владеть:</b>	
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**

<b>1</b>	<b>Знать:</b>
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
<b>2</b>	<b>Уметь:</b>
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
<b>3 Владеть:</b>	
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
	<b>Раздел 1.</b>						
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
<b>ПК-1</b>	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:– <a href="https://biblioclub.ru/index.php?page=book&amp;id=495661">https://biblioclub.ru/index.php?page=book&amp;id=495661</a>
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: <a href="https://biblioclub.ru/index.php?page=book&amp;id=614084">https://biblioclub.ru/index.php?page=book&amp;id=614084</a>
Л1.3	Блинов А. О., Угрюмова Н. В. Теория менеджмента [Электронный ресурс]: учебник. - Москва: Дашков и К°, 2020. - 304 с. – Режим доступа: <a href="https://biblioclub.ru/index.php?page=book&amp;id=573334">https://biblioclub.ru/index.php?page=book&amp;id=573334</a>
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: <a href="https://biblioclub.ru/index.php?page=book&amp;id=573142">https://biblioclub.ru/index.php?page=book&amp;id=573142</a>

Дополнительная литература

Л2.1	Иванова В. А. Исследования в маркетинге и рекламе [Электронный ресурс]:учебное пособие. - Москва: Дело, 2019. - 114 с. – Режим доступа: <a href="https://biblioclub.ru/index.php?page=book&amp;id=612517">https://biblioclub.ru/index.php?page=book&amp;id=612517</a>
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: <a href="https://biblioclub.ru/index.php?page=book&amp;id=612089">https://biblioclub.ru/index.php?page=book&amp;id=612089</a>

**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