

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

УТВЕРЖДАЮ  
Ректор  
\_\_\_\_\_ А.А. Паршина

**ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ ПРАКТИКА  
Торгово-технологическая 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 Торгово-технологическая практика  
Форма проведения дискретно  
Объем практики 6  
Продолжительность в часах/неделях 216/ 4

**Распределение часов практики**

Курс	4		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

**Торгово-технологическая 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 производственной практики являются:
2	-получении профессиональных умений и опыта профессиональной деятельности;
3	-приобретение навыков исполнения функциональных обязанностей в сфере торгово-технологической деятельности;
4	-анализ конкретного эмпирического материала по одной из актуальных проблем торгово-технологической деятельности;
5	-формирование, расширение и закрепление у обучающихся комплекса системы знаний и умений о процессе проектирования торгово-промышленной выставки.

**МЕСТО ПРАКТИКИ В СТРУКТУРЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ**

Блок.Часть	Б2.В.01
------------	---------

**Требования к предварительной подготовке обучающегося:**

1	Маркетинг
2	Маркетинговые коммуникации
3	Менеджмент
4	Организация и управление выставочной деятельностью
5	Управление персоналом
6	Основы управления проектами

**Дисциплины (модули) и практики, для которых освоение данной практики необходимо как предшествующее:**

1	Бизнес-планирование
2	Маркетинг в отраслях и сферах деятельности
3	Подготовка к процедуре защиты и защита выпускной квалификационной работы
4	Преддипломная практика

**КОМПЕТЕНЦИИ ОБУЧАЮЩЕГОСЯ, ФОРМИРУЕМЫЕ В РЕЗУЛЬТАТЕ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)****ПК-2: Способен выполнять управление проектом торгово-промышленной выставки****Знать:**

Уровень 1	основы методики проведения маркетингового анализа и отчетов по организации торгово -промышленных выставок
Уровень 2	уверенно знает методику проведения маркетингового анализа проектов и отчетов по организации торгово -промышленных выставок
Уровень 3	свободно знает методику проведения маркетингового анализа проектов и отчетов по организации торгово-промышленных выставок

**Уметь:**

Уровень 1	проводить отдельные элементы маркетингового анализа проектов и отчетов по организации торгово-промышленных выставок
Уровень 2	уверенно проводить маркетинговый анализ проектов и отчетов по организации торгово-промышленных выставок
Уровень 3	свободно проводить маркетинговый анализ проектов и отчетов по организации торгово-промышленных выставок

**Владеть:**

Уровень 1	методами проведения маркетингового анализа проектов и отчетов по организации торгово-промышленных выставок
Уровень 2	уверенно методами проведения маркетингового анализа проектов и отчетов по организации торгово-промышленных выставок
Уровень 3	свободно методами проведения маркетингового анализа проектов и отчетов по организации торгово-промышленных выставок

**Знать:**

Уровень 1	основные подходы к разработке 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	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	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	основные положения методики управления фазой реализации жизненного цикла проекта торгово-промышленной выставки
Уровень 2	уверенно знает методику управления фазой реализации жизненного цикла проекта торгово-промышленной выставки
Уровень 3	свободно владеет методикой управления фазой реализации жизненного цикла проекта торгово-промышленной выставки
<b>Уметь:</b>	
Уровень 1	управлять фазой реализации жизненного цикла проекта
Уровень 2	уверенно управлять фазой реализации жизненного цикла проекта
Уровень 3	свободно управлять фазой реализации жизненного цикла проекта
<b>Владеть:</b>	
Уровень 1	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	принципы организации совместной работы с партнерами, осуществления договорной деятельности
Уровень 2	уверенно знать принципы организации совместной работы с партнерами, осуществлять договорную деятельность
Уровень 3	свободно принципы организации совместной работы с партнерами, договорной деятельности
<b>Уметь:</b>	
Уровень 1	в основном организовывать совместную работу с партнерами
Уровень 2	уверенно организовывать совместную работу с партнерами, договорную деятельность
Уровень 3	свободно организовывать совместную работу с партнерами, договорную деятельность
<b>Владеть:</b>	
Уровень 1	подходами организации совместной работы с партнерами, договорной деятельности
Уровень 2	уверенно навыками организации совместной работы с партнерами, договорной деятельности
Уровень 3	свободно навыками организации совместной работы с партнерами, договорной деятельности
<b>Знать:</b>	
Уровень 1	методику организации работы офиса организационно-профессионального организатора торгово-промышленных выставок
Уровень 2	уверенно методику организации работы офиса организационно-профессионального организатора торгово-промышленных выставок
Уровень 3	свободно методику организации работы офиса организационно-профессионального организатора торгово-промышленных выставок
<b>Уметь:</b>	
Уровень 1	организовывать работу офиса организационно-профессионального организатора торгово-промышленных выставок
Уровень 2	уверенно организовывать работу офиса организационно-профессионального организатора торгово-промышленных выставок
Уровень 3	свободно организовывать работу офиса организационно-профессионального организатора торгово-промышленных выставок
<b>Владеть:</b>	
Уровень 1	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	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	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	элементами анализа и логическими выводами по его результатам
Уровень 2	уверенно анализом и логическими выводами по его результатам
Уровень 3	свободно анализом и логическими выводами по его результатам

**В результате освоения дисциплины (модуля) обучающийся должен**

<b>1 Знать:</b>	
1.1	-маркетинговый анализ проектов и отчетов по организации торгово-промышленных выставок
1.2	- концепции, бизнес-план и маркетинговый план торгово-промышленной выставки, обеспечивать их соответствие
1.3	- управление фазой реализации жизненного цикла проекта торгово-промышленной выставки
1.4	- совместную работу с партнерами торгово-промышленной выставки всех уровней, осуществлять договорную деятельность
1.5	- организацию работы офиса организационно-профессионального организатора торгово-промышленных выставок во время проведения торгово-промышленной выставки
1.6	- методику анализа и оценки результатов проведения торгово-промышленной выставки
<b>2 Уметь:</b>	
2.1	-осуществлять маркетинговый анализ проектов и отчетов по организации торгово-промышленных выставок
2.2	- разрабатывать концепции, бизнес-план и маркетинговый план торгово-промышленной выставки, обеспечивать их
2.3	- управлять фазой реализации жизненного цикла проекта торгово-промышленной выставки
2.4	- осуществлять совместную работу с партнерами торгово-промышленной выставки всех уровней, договорную деятельность
2.5	- осуществлять организацию работы офиса организационно-профессионального организатора торгово-промышленных выставок во время проведения торгово-промышленной выставки
2.6	- анализировать и оценивать результаты проведения торгово-промышленной выставки
<b>3 Владеть:</b>	
3.1	-маркетинговым анализом проектов и отчетов по организации торгово-промышленных выставок
3.2	- навыками разработки концепции, бизнес-плана и маркетинг- плана торгово-промышленной выставки
3.3	- методами управления фазой реализации жизненного цикла проекта торгово-промышленной выставки
3.4	- навыками совместной работы с партнерами торгово-промышленной выставки всех уровней, договорной деятельности
3.5	- навыками организации работы офиса организационно-профессионального организатора торгово-промышленных выставок во время проведения торгово-промышленной выставки
3.6	- навыками анализа и оценки результатов проведения 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	4	4	ПК- 2.1, ПК- 2.2, ПК- 2.3, ПК- 2.4, ПК- 2.5, ПК- 2.6	Л 1.1; 1.2; 1.3; 2.1; Э1; 2; 3		
1.1	Сбор материала для подготовки отчета по теме индивидуального задания	4	80	ПК-2.1 ПК-2.2 ПК-2.3 ПК-2.4 ПК-2.5 ПК-2.6	Л 1.1; 1.2; 1.3; 2.1; Э1; 2; 3		
1.1	Анализ статистических материалов, полученных по итогам практики и подготовка отчета	4	119,75	ПК-2.1 ПК-2.2 ПК-2.3 ПК-2.4 ПК-2.5 ПК-2.6	Л 1.1; 1.2; 1.3; 2.1; Э1; 2; 3		
1.1	Подготовка отчета по результатам прохождения практики	4	12	ПК-2.1 ПК-2.2 ПК-2.3 ПК-2.4 ПК-2.5 ПК-2.6	Л 1.1; 1.2; 1.3; 2.1; Э1; 2; 3		

1.2	/ИКР/	4	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-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-2	Частично знает методику проведения маркетингового анализа проектов и отчетов по организации торгово-промышленных выставок	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
	В большинстве случаев знает методику проведения маркетингового анализа проектов и отчетов по организации торгово-промышленных выставок	Обработка и анализ материалов по результатам практики. Подготовка отчетной документации по практике. Подготовка к защите отчета по практике.	
	В полном объеме знает методику проведения маркетингового анализа проектов и отчетов по организации торгово-промышленных выставок	Обработка и анализ материалов по результатам практики. Подготовка отчетной документации по практике. Подготовка к защите отчета по практике.	
	Частично умеет проводить маркетинговый анализ проектов и отчетов по организации торгово-промышленных выставок	Обработка и анализ материалов по результатам практики. Подготовка отчетной документации по практике. Подготовка к защите отчета по практике.	









	Уверенно владеет подходами к организации работы офиса организационно-профессионального организатора торгово-промышленных выставок	Обработка и анализ материалов по результатам практики. Подготовка отчетной документации по практике. Подготовка к защите отчета по практике.	
	Свободно владеет подходами к организации работы офиса организационно-профессионального организатора торгово-промышленных выставок	Обработка и анализ материалов по результатам практики. Подготовка отчетной документации по практике. Подготовка к защите отчета по практике.	
	Частично знает методику анализа и логику интерпретации результатов проведения торгово- промышленной выставки	Обработка и анализ материалов по результатам практики. Подготовка отчетной документации по практике. Подготовка к защите отчета по практике.	
	Уверенно знает методику анализа и логику интерпретации результатов проведения торгово-промышленной выставки	Обработка и анализ материалов по результатам практики. Подготовка отчетной документации по практике. Подготовка к защите отчета по практике.	
	Свободно знает методику анализа и логику интерпретации результатов проведения торгово-промышленной выставки	Обработка и анализ материалов по результатам практики. Подготовка отчетной документации по практике. Подготовка к защите отчета по практике.	
	Частично умеет анализировать и интерпретировать результаты проведения торгово- промышленной выставки	Обработка и анализ материалов по результатам практики. Подготовка отчетной документации по практике. Подготовка к защите отчета по практике.	
	Уверенно умеет анализировать и интерпретировать результаты проведения торгово-промышленной выставки	Обработка и анализ материалов по результатам практики. Подготовка отчетной документации по практике. Подготовка к защите отчета по практике.	
	Свободно умеет анализировать и интерпретировать результаты проведения торгово-промышленной выставки	Обработка и анализ материалов по результатам практики. Подготовка отчетной документации по практике. Подготовка к защите отчета по практике.	
	Частично владеет навыками анализа и логическими выводами по его результатам	Обработка и анализ материалов по результатам практики. Подготовка отчетной документации по практике. Подготовка к защите отчета по практике.	
	Уверенно владеет навыками анализа и логическими выводами по его результатам	Обработка и анализ материалов по результатам практики. Подготовка отчетной документации по практике. Подготовка к защите отчета по практике.	
	Свободно владеет навыками анализа и логическими выводами по его результатам	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	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>
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>

Дополнительная литература

Л2.1	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>
	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