

## Список практик

### Направление подготовки 38.03.06 «Торговое дело»

Год поступления: 2016

В соответствии с ФГОС ВО по направлению подготовки 38.03.06 «Торговое дело» обязательной частью Блока 2 «Практики» являются учебная, производственная, в том числе преддипломная практики, непосредственно ориентированные на профессионально-практическую подготовку обучающихся.

Программы учебных практик:

При реализации ОПОП ВО направлению подготовки 38.03.06 «Торговое дело» предусматривается следующий вид учебной практики: Б2.У.1 Практика по получению первичных профессиональных умений и навыков, в том числе первичных умений и навыков научно-исследовательской деятельности.

Программы производственных практик:

При реализации ОПОП ВО по направлению подготовки 38.03.06 «Торговое дело» предусматриваются следующие виды производственных практики: Б2.П.1 Практика по получению профессиональных умений и опыта профессиональной деятельности и Б2.П.3 Преддипломная практика.

#### **1. УЧЕБНАЯ ПРАКТИКА: ПРАКТИКА ПО ПОЛУЧЕНИЮ ПЕРВИЧНЫХ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ УМЕНИЙ И НАВЫКОВ, В ТОМ ЧИСЛЕ ПЕРВИЧНЫХ УМЕНИЙ И НАВЫКОВ НАУЧНО-ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

**Цель учебной практики:**

Целями учебной практики являются закрепление и углубление теоретической подготовки обучающегося и приобретение им практических, умений, навыков и компетенций в сфере профессиональной деятельности по направлению 38.03.06 «Торговое дело».

В результате прохождения учебной практики студент должен выработать умения организовать самостоятельный профессиональный трудовой процесс, работать в профессиональных коллективах и обеспечивать работу данных коллективов с соответствующими материалами; принимать организационные решения в стандартных ситуациях и нести за них ответственность.

В соответствии с ФГОС 38.03.06 «Торговое дело» способ проведения учебной практики:

- стационарная;
- выездная

Местом практики являются выпускающие кафедры Чеченского государственного университета или структурные подразделения организации независимо от их форм собственности и организационно-правового статуса.

Распределение практикантов на базы практики осуществляется либо кафедрой, либо место для прохождения практики студенты могут искать самостоятельно, посещая собеседования. Для студентов базами практики могут являться и организации в которых они работают.

Направление студентов на практику производится на основе договоров, заключенных между институтом и базой практики.

#### **Задачи учебной практики:**

Основными задачами учебной практики являются:

- изучение основ организации учебной деятельности в вузе;
- ознакомление с особенностями и проблемами и будущей профессиональной деятельности;
- освоение современных технологий поиска и подбора литературы в рамках будущей профессиональной деятельности.

#### **Место учебной практики в структуре образовательной программы**

Учебная практика является обязательным видом учебной работы, входит в блок Б.2 – «Практики» в соответствии с ФГОС ВО по направлению подготовки 38.03.06 «Торговое дело».

В соответствии с учебным планом подготовки бакалавров по направлению 38.03.06 «Торговое дело» учебная практика реализуется во 2-м семестре очной и 4-м семестре заочной формы обучения и базируется на знании следующих дисциплин Блока Б.1:

- «Введение в специальность».
- «Теоретические основы товароведения»
- «Маркетинг»
- «Маркетинговые исследования»
- «Коммерческая деятельность»

#### **Перечень планируемых результатов обучения при прохождении учебной практики**

Процесс прохождения учебной практики направлен на формирование элементов следующих компетенций в соответствии с ФГОС ВО и ОПОП ВО:

##### *а) общепрофессиональных компетенций (ОПК):*

способностью решать стандартные задачи профессиональной деятельности на основе информационной и библиографической культуры с применением информационно-коммуникационных технологий и с учетом основных требований информационной безопасности (ОПК-1)

способностью применять основные методы и средства получения, хранения, переработки информации и работать с компьютером как со средством управления информацией (ОПК-4).

##### *б) профессиональных компетенций (ПК):*

способностью проводить научные, в том числе маркетинговые, исследования в профессиональной деятельности (ПК-10).

В результате прохождения учебной практики *студенты должны:*

***Знать:***

- основные нормативные правовые документы;
- типы организационных структур, их основные параметры и принципы их проектирования.

**Уметь:**

- ставить цели и формулировать задачи, связанные с реализацией профессиональных функций.

**Владеть:**

- навыками целостного подхода к анализу проблем общества.

## **2. ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ ПРАКТИКА: ПРАКТИКА ПО ПОЛУЧЕНИЮ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ УМЕНИЙ И ОПЫТА ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

### **Цель производственной практики:**

Целями производственной практики являются:

- закрепление и расширение знаний, полученных студентами за время теоретического обучения на основе практического участия в деятельности предприятий, организаций, учреждений;
- формирование умения применять их в профессиональной деятельности;
- расширение практических навыков самостоятельной и научно-исследовательской работы, а также необходимых общекультурных и профессиональных компетенций.

В соответствии с ФГОС 38.03.06 «Торговое дело» способ проведения производственной практики:

- стационарная;
- выездная

Местом практики являются структурные подразделения организации независимо от их форм собственности и организационно-правового статуса.

Распределение практикантов на базы практики осуществляется либо кафедрой, либо место для прохождения практики студенты могут искать самостоятельно, посещая собеседования. Для студентов базами практики могут являться и организации в которых они работают.

Направление студентов на практику производится на основе договоров, заключенных между институтом и базой практики.

### **Задачи производственной практики:**

Основными задачами производственной практики являются:

- изучение инструкций, методических указаний, нормативных документов, постановлений, действующих в настоящее время и регламентирующих работу фирмы, организации или предприятия;
- исследование и анализ товарных рынков, в том числе анализ текущей коммерческой деятельности предприятий в условиях конкурентной среды;
- анализ структуры управления предприятием с позиции эффективности его коммерческой деятельности;

- изучение особенностей организации коммерческих сделок на рынке товаров и услуг;
- прогнозирование и проектирование коммерческой деятельности предприятий;
- изучение организации и технологии коммерческой деятельности, основных функций коммерческих подразделений;
- изучение и анализ планирования закупок и сбыта продукции, а также формирование и проведение ассортиментной политики;
- изучение материально-технического и кадрового обеспечения коммерческой деятельности предприятия;
- оценка номенклатуры и качества товаров и услуг;
- изучение механизма формирования затрат и ценообразования;
- оценка социальной, экономической эффективности коммерческой деятельности;
- анализ информационного обеспечения управления предприятием.

### **Место производственной практики в структуре ОПОП ВО**

Производственная практика является обязательным видом учебной работы, входит в блок Б.2 – «Практики» в соответствии с ФГОС ВО по направлению подготовки 38.03.06 «Торговое дело».

В соответствии с учебным планом подготовки бакалавров по направлению 38.03.06 «Торговое дело» производственная практика реализуется на 4-м и 6-м семестрах очной и 6-м и 8-м семестрах заочной формы обучения и базируется на знании следующих дисциплин Блока Б.1:

- «Введение в специальность».
- «Теоретические основы товароведения»
- «Маркетинг»
- «Маркетинговые исследования»
- «Коммерческая деятельность»
- «Организация, технология и проектирование предприятий»
- «Логистика».
- «Рекламная деятельность»
- «Ценовая политика торгового предприятия»
- «Рыночная атрибутика товаров»
- «Коммерция в сфере информационных услуг» и др.

### **Перечень планируемых результатов обучения при прохождении учебной практики**

Процесс прохождения производственной практики направлен на формирование элементов следующих компетенций в соответствии с ФГОС ВО и ОПОП ВО:

#### *а) профессиональных компетенций (ПК):*

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 (ПК-1);

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-2);

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 (ПК-3);

способностью идентифицировать товары для выявления и предупреждения их фальсификации (ПК-4);

способностью участвовать в разработке инновационных методов, средств и технологий в области профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической и (или) товароведной) (ПК-11);

готовностью участвовать в выборе и формировании логистических цепей и схем в торговых организациях, способностью управлять логистическими процессами и изыскивать оптимальные логистические системы (ПК-15).

В результате прохождения производственной практики *студенты должны:*

***Знать:***

- классификацию субъектов коммерческой деятельности, ее составляющие элементы, договоры в коммерческой деятельности, ее государственное регулирование и контроль;
- управление торгово-технологическим процессом на предприятиях, принципы, нормы и методы проектирования торговых предприятий.

***Уметь:***

- выбирать поставщиков и торговых посредников, заключать договоры и контролировать их соблюдение, осуществлять анализ, планирование, организацию, учет и контроль коммерческой деятельности, прогнозировать ее результаты.

***Владеть:***

- аналитическими методами для оценки эффективности коммерческой деятельности организации;
- умением и навыками документационного и информационного обеспечения коммерческой деятельности организации;
- опытом работы с действующими федеральными законами, нормативными и техническими документами для осуществления коммерческой деятельности;
- умением вести деловые переговоры, осуществлять выбор каналов распределения, поставщиков и торговых посредников, заключать договоры и контролировать их исполнение.

### **3. ПРЕДДИПЛОМНАЯ ПРАКТИКА**

### **Цель преддипломной практики:**

Целями преддипломной практики является закрепление теоретических знаний и приобретение более глубоких практических навыков, опыта работы, овладение компетенциями по направлению и профилю работы на действующем предприятии или организации.

В соответствии с ФГОС 38.03.06 «Торговое дело» способ проведения преддипломной практики:

- стационарная;
- выездная

Преддипломная практика даёт студенту реальную возможность обобщить и систематизировать свои знания в области фундаментальных и прикладных наук и направить их на самостоятельное решение комплекса задач по выбранному направлению, в том числе при выполнении выпускной квалификационной работы.

Основным требованием к месту прохождения практики является соответствие профиля его деятельности (всего предприятия, либо одного из его подразделений) направлению обучения студента.

Студент имеет право самостоятельно выбирать место прохождения практики, согласовав его с выпускающей кафедрой.

Местом практики являются структурные подразделения организации независимо от их форм собственности и организационно-правового статуса.

### **Задачи преддипломной практики:**

Основными задачами преддипломной практики являются:

- обобщение материалов, накопленных студентом ранее;
- изучение структуры предприятия, организации и технологии производства, основных функций производственных, экономических и управленческих подразделений
- изучение и анализ планирования производства и сбыта продукции;
- анализ научно-исследовательской, опытно-конструкторской и технической подготовки производства;
- изучение материально-технического и кадрового обеспечения производства;
- оценка номенклатуры и качества выпускаемой продукции;
- изучение механизма формирования затрат, их эффективности и ценообразования;
- определение финансовых результатов деятельности предприятия;
- оценка социальной эффективности производственной и управленческой деятельности;
- анализ информационного обеспечения управления предприятием;
- выработка вариантов, оценка и принятие управленческих решений по совершенствованию управления производством и персоналом;
- анализ организации выполнения управленческих решений и контроля за их исполнением;
- анализ управления с позиций эффективности производства.

### **Место преддипломной практики в структуре ОПОП ВО**

Преддипломная практика является обязательным видом учебной работы, входит в блок Б.2 – «Практики» в соответствии с ФГОС ВО по направлению подготовки 38.03.06 «Торговое дело».

В соответствии с учебным планом подготовки бакалавров по направлению 38.03.06 «Торговое дело» преддипломная практика реализуется на 8-м семестре очной и 9-м семестре заочной формы обучения и базируется на знании следующих дисциплин Блока Б.1:

- «Введение в специальность».
- «Теоретические основы товароведения»
- «Маркетинг»
- «Маркетинговые исследования»
- «Коммерческая деятельность»
- «Организация, технология и проектирование предприятий»
- «Логистика».
- «Рекламная деятельность»
- «Ценовая политика торгового предприятия»
- «Рыночная атрибутика товаров»
- «Коммерция в сфере информационных услуг» и др.

#### **Перечень планируемых результатов обучения при прохождении преддипломной практики**

Процесс прохождения преддипломной практики направлен на формирование элементов следующих компетенций в соответствии с ФГОС ВО и ОПОП ВО:

##### *а) профессиональных компетенций (ПК):*

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 (ПК-1);

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-2);

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 (ПК-3);

способностью идентифицировать товары для выявления и предупреждения их фальсификации (ПК-4);

способностью проводить научные, в том числе маркетинговые, исследования в профессиональной деятельности (ПК-10);

готовностью участвовать в выборе и формировании логистических цепей и схем в торговых организациях, способностью управлять логистическими процессами и изыскивать оптимальные логистические системы (ПК-15).

В результате прохождения преддипломной практики *студенты должны:*

***Знать:***

- классификацию субъектов коммерческой деятельности, ее составляющие элементы, договоры в коммерческой деятельности, ее государственное регулирование и контроль;
- управление торгово-технологическим процессом на предприятиях, принципы, нормы и методы проектирования торговых предприятий.

***Уметь:***

- выбирать поставщиков и торговых посредников, заключать договоры и контролировать их соблюдение, осуществлять анализ, планирование, организацию, учет и контроль коммерческой деятельности, прогнозировать ее результаты.

***Владеть:***

- аналитическими методами для оценки эффективности коммерческой деятельности организации;
- умением и навыками документационного и информационного обеспечения коммерческой деятельности организации;
- опытом работы с действующими федеральными законами, нормативными и техническими документами для осуществления коммерческой деятельности;
- умением вести деловые переговоры, осуществлять выбор каналов распределения, поставщиков и торговых посредников, заключать договоры и контролировать их исполнение.