

## АННОТАЦИЯ ПРОГРАММЫ ПРАКТИКИ

### **Б2.В.02(Н) «Научно-исследовательская работа»**

*наименование дисциплин (модуля)/практики*

**Автор:**

Д.э.н., доцент, профессор кафедры международной коммерции Дуканич Л.В.

**Код и наименование направления подготовки, профиля:**

38.03.06 Торговое дело, «Технологии продаж в современном бизнесе»

**Квалификация (степень) выпускника:**

Бакалавр

**Форма обучения:** очная

**Цель освоения практики:**

сформировать компетенции в области работы с технической документацией, необходимой для профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической, товароведной и (или) торгово-технологической) и проверки правильности ее оформления; в области использования аналитических методов для оценки эффективности коммерческой, маркетинговой, рекламной и логистической деятельности организации на региональных и мировых рынках (ОПК-5, ОПК ОС-6)

**План практики:**

**Этап 1. Организационно-подготовительный этап**

Организационное собрание, ознакомление с программой НИР, распорядком работы и выдача заданий на НИР.

**Этап 2. Теоретические аспекты научно-исследовательской работы**

Сущность и организационные формы НИР. Теория и методология научного исследования. Этапы создания научной работы. Структура научного исследования. Объект и предмет исследования: определения и выбор.

**Этап 3. Разработка плана и выбора методики исследования. Информационное обеспечение научной деятельности.**

Разработка индивидуального плана работы бакалавра с учетом выбранной методологии исследования. Обсуждение общих направлений научного исследования. Выбор общего направления. Демонстрация возможностей информационного поиска.

Организация поиска информации. Виды литературных источников. Библиотеки и формы библиотечного обслуживания. Специализированные информационные издания. Справочно-поисковый аппарат библиотеки. Поиск информации в Интернете. Электронные библиотеки. Другие электронные информационные ресурсы. Оценка достаточности и ценности отобранных источников.

**Этап 4. Создание научно-исследовательской работы**

Виды научно-исследовательских работ: статья, реферат, монография. Структура научно-исследовательской работы. Содержание разделов работы: аннотация, содержание, введение, главы работы, заключение, список использованной литературы, приложения. Научный стиль текста. Общие правила оформления работы. Процедура защиты научно-исследовательской работы. Представление научному руководителю и обсуждение с ним отдельных частей НИР (разделы, главы, параграфы, статьи и др.)

**Этап 5. Заключительный этап – защита результатов НИР**

Оформление отчета по научно-исследовательской работе. Оценка НИР с использованием системы Антиплагиат для анализа оригинальности работы. Подготовка итоговой

презентации. Получение отзыва руководителя НИР. Подготовка презентационного материала к защите результатов НИР. Защита результатов НИР

### **Формы текущего контроля и промежуточной аттестации:**

Формы текущего контроля успеваемости:

индивидуальные консультации с научным руководителем; работа с учебной и научной литературой, документами предприятий, базами данных (конспекты, тезисы и др.), участие в научных семинарах и конференциях (доклады, тезисы, обсуждения и т.д.), подготовленные и опубликованные статьи, тезисы; выполненные рефераты, эссе, творческие и исследовательские работы; участие в студенческих олимпиадах и конкурсах; участие в проектах, реализуемых Академией в рамках научно-исследовательской деятельности и т.д.; работа с учебными симуляторами.

Формы промежуточной аттестации, отражающие формирование компетенции на уровне данной практики: зачет с оценкой.

Этапы освоения компетенций ОПК-5.3, ОПК ОС-6.6 отражают формирование:

### **на уровне знаний:**

методы организации и проведения научно-исследовательской работы;

требования законодательства РФ и нормативно-правовых актов, регулирующих деятельность в сфере торговли; положения бухгалтерского учета; особенности ценообразования на рынке (по направлениям); российскую нормативно-правовую базу в области инноваций; особенности разработки и внедрения в практику инновационных методов, средств и технологий с учетом специфики

**на уровне умений:** осуществлять научно-исследовательские разработки в сфере управления продажами, применяя знание требований законодательства к этой сфере деятельности, особенностей ценообразования на рынке (по направлениям); уметь применять российскую нормативно-правовую базу в области инноваций; учитывать особенности разработки и внедрения в практику инновационных методов, средств и технологий с учетом специфики технологий продаж, а также сложившийся к настоящему времени инновационный потенциал в сфере торговли с целью мониторинга рынка

**на уровне навыков:** применять в научно-исследовательской работе и апробировать на практике современные маркетинговые технологии, знания и умения в сфере технологий продаж для научного обоснования управленческих решений при составлении планов и обоснования закупок; быть готовым применять современные технологии организации и проведения научно-исследовательской работы применительно к маркетинговым исследованиям;

определения направлений совершенствования внешнеторговой деятельности с использованием инновационных методов, средств и технологий, в том числе для разработки технико-экономического обоснования по установлению прямых производственных связей, созданию и развитию бизнеса на основе договоров и при подготовке товарно-сопроводительной документации для таможенного оформления экспортно-импортных операций

### **Основная литература:**

1. Научно-исследовательская работа [Электронный ресурс]: практикум/ — Электрон. текстовые данные.— Ставрополь: Северо-Кавказский федеральный университет, 2016.— 246 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/66064.html> — ЭБС «IPRbooks»
2. О'Коннор Джозеф Искусство системного мышления: Необходимые знания о системах и творческом подходе к решению проблем [Электронный ресурс]/ О'Коннор Джозеф, Макдермотт Иан— Электрон. текстовые данные.— М.: Альпина Паблишер, 2019.— 256 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/82868.html>. — ЭБС «IPRbooks»

