

АННОТАЦИЯ ПРОГРАММЫ ПРАКТИКИ

Б2.В.01(У) «Практика по получению первичных профессиональных умений и навыков, в том числе первичных умений и навыков научно-исследовательской деятельности»

наименование дисциплин (модуля)/практики

Автор:

д.э.н., профессор, профессор кафедры Международной коммерции Дуканич Л.В.,
к.э.н., доцент кафедры Международной коммерции Хмельницкая С.А.

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 приобретения практических навыков самостоятельной работы, выработки умений применять их при решении конкретных профессиональных проблем при организации управления продвижением товаров и услуг (УК ОС-1, УК ОС-2, УК ОС-9, ОПК-1, ОПК-3, ОПК-5, ОПК ОС -6)

План практики:

Этап 1. Организационно-подготовительный этап

Организационное собрание, инструктаж по технике безопасности, знакомство с местом прохождения практики, ознакомление с программой практики, распорядком работы и выдача заданий на практику

Этап 2. Прохождение практики по получению первичных профессиональных умений и навыков, в том числе первичных умений и навыков научно-исследовательской деятельности

Выполнение общего задания, предусмотренного программой практики, и индивидуального заданий по практике.

Формирование практических навыков работы по организации своего труда на конкретном рабочем месте, сбор и обработка информации для подготовки отчета по практике.

Содержание общего задания:

Общая характеристика предприятия (организации, учреждения) как субъекта коммерческой деятельности. Основные виды деятельности организации, ее уставные и учредительные документы. Современное состояние организации и история ее становления. Организационная структура коммерческой организации. Хозяйственные связи и организация взаимодействия предприятия с субъектами внешней экономической среды (партнеры организации). Функции и задачи, решаемые логистической службой организации. Ознакомление с методами продвижения товаров/ логистических услуг на рынке. Типологическая характеристика рынков сбыта организации (региональные, локальные и др.). Характеристика основных торгово-технологических процессов организации, логистических процессов на складе, инсорсинговом/аутсорсинговом транспортном подразделении.

Ознакомление с методами продвижения товаров/логистических услуг на рынки. Логистические и внешнеэкономические службы организации, их роль и основные функции, внешнеэкономические связи организации. Изучение информационной среды организации и ее системы делопроизводства. Оценка степени автоматизации управленческих процессов (какие ИС используются организацией), включая внешнюю торговлю и управление цепями поставок в логистических системах.

Этап 3. Заключительный этапа

Оформление отчета по практике.

Получение отзыва руководителя практики от организации.

Подготовка презентационного материала к защите результатов практики

Формы текущего контроля и промежуточной аттестации:

Формы текущего контроля успеваемости:

регулярное выполнение общего и индивидуального заданий.

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

Этапы освоения компетенций УК ОС-1.2, УК ОС-2.2, УК ОС-9.3, ОПК-1.3, ОПК-3.3, ОПК-5.2, ОПК ОС -6.4 отражают формирование (подробнее в Программе практики):

на уровне знаний:

особенности реализации коммерческих процессов и операций, категориальный аппарат коммерческой деятельности и методы научного исследования при анализе и решении профессиональных проблем в сфере торговли, информационные логистические системы, их классификация и построение.

на уровне умений:

использования полученных теоретических знаний в области коммерческой деятельности, области применения и примеры реализации информационных технологий управления корпоративными логистическими системами, участвовать в выборе и формировании логистических цепей и схем в торговых организациях

на уровне навыков:

использовать экономические знания для принятия рациональных экономических решений в области повышения эффективности коммерческой деятельности, использовать методы и подходы экономического анализа и управления коммерческой деятельностью организаций.

Основная литература:

1.Памбухчиянц О.В. Основы коммерческой деятельности [Электронный ресурс]: учебник/ Памбухчиянц О.В.— Электрон. текстовые данные.— М.: Дашков и К, 2019.— 284 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/85610.html> — ЭБС «IPRbooks»

2.Пушкина М. Коммерческая недвижимость как объект инвестирования [Электронный ресурс]/ Пушкина М.— Электрон. текстовые данные.— М.: Альпина Паблишер, 2019.— 248 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/82904.html> — ЭБС «IPRbooks»