МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования
«ИВАНОВСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»
Шуйский филиал ИвГУ

Кафедра технологии, экономики и сервиса

ОДОБРЕНО:
Руководитель ОП
_____ О.Н. Рябова
(подпись)
«22» июня 2023 г.

Рабочая программа производственной практики

Тип: сервисная практика

Уровень высшего образования:	бакалавриат
Квалификация выпускника:	бакалавр
Направление подготовки:	43.03.01 Сервис
Направленность (профиль) образовательной программы:	Сервис в торговле

Шуя

1. Цели практики

Образовательная деятельность при проведении практики осуществляется вформе практической подготовки.

Цель производственной практики – получение профессиональных умений и опыта, способствующих формированию у обучающихся готовности к решению профессиональных задач организационно-управленческого, технологического, сервисного типов.

2. Общая характеристика практики

Форма проведения: дискретно:

- по видам практик (путём выделения в календарном учебном графике непрерывного периода учебного времени для проведения каждого вида практики)

Основные базы проведения практики организации (учреждения) сферы торговли, сбыта и товарного обращения.

3. Место практики в структуре ОП

Производственная практика, сервисная практика относится к обязательной части блока Б2 «Практика» и проводится в 7 семестре.

Успешное прохождение данной практики будет способствовать готовности обучающихся к изучению дисциплин: Исследование систем управления в сервисе, Информационное обеспечение профессиональной деятельности, Сервисная логистика в торговле, Теоретические основы товароведения, Маркетинг в сервисе, Управление проектами в сервисе, Основы ценообразования в сервисе, Экономика малого бизнеса, Организация и планирование деятельности торгового предприятия, Менеджмент на торговом предприятии, Маркетинг торговых предприятий региона, Теория и практика продаж, Реклама в торговле, Правовое обеспечение деятельности предприятий сервиса, Основы предпринимательской деятельности, Бизнес-процессыторговых предприятий, Материально-техническая база и оформление предприятий сервиса в торговле, Проектирование процесса предоставления услуг, Организация сервисных услуг в торговле, Электронная торговля, Электронные платежные системы и их использование в торговле, прохождению производственной практики, проектно-технологической практики, производственной практики, организационно-управленческой практики, производственной практики, сервисной практики, производственной практики, преддипломной практики, подготовке к сдаче и сдаче государственного экзамена, выполнению и защите выпускной квалификационной работы.

Для прохождения данной практики студент должен:

Знать:

- основные категории и понятия экономики;
- номинативные, коммуникативные, этические аспекты устной и письменной речи;
- нормы официально-деловой речи
- основные социально-психологические особенности работы в коллективе;
- теоретические основы самопознания; значение познания себя для саморазвития личности;
- Конституцию Российской Федерации, основные положения базовых отраслей права и законодательства Российской Федерации нормативные акты в сфере будущей профессиональной деятельности, основы международного права, свои гражданские права и обязанности, механизмы их реализации и защиты, основные направления социальной политики государства;
- необходимые индивидуальные меры безопасности в повседневной жизни и трудовой деятельности, в опасных и чрезвычайных ситуациях;
- ключевые термины и понятия, системные основы сферы сервиса; перечень сервисных

услуг; основные подходы к пониманию и описанию поведения работника сферы сервиса и потребителя в процессе сервисной деятельности;
- основы теории организации обслуживания, теоретические и эмпирические законы удовлетворения потребности индивида, способы и средства оказания услуг; место сервиса в жизнедеятельности человека;
- основные закономерности и противоречия, имеющие место в социально-экономической и политической внешней среде современного предприятия; основные методы и приемы планирования производственно-хозяйственной деятельности предприятий сервиса;
- теорию современных сервисных технологий в процессе предоставления услуг, соответствующих требованиям потребителей; ресурсы и технические средства для реализации процессов сервиса;
- психологические методы и совокупность явлений, составляющих основу психодиагностического поля личности потребителя;
- теоретико-методологические основы экспертизы и диагностики объектов сервиса;
- теоретические основы менеджмента качества; параметры технологических процессов и ресурсообеспеченность процесса сервиса.

Уметь:
- использовать основные положения и методы экономической науки в профессиональной деятельности;
- строить письменную и устную речь в соответствии с разнообразными коммуникативными задачами;
- находить и понимать актуальную и нужную информацию в различных средствах масс-медиа, в т. ч в сети Интернет, для выполнения конкретного задания;
- общаться в коллективе, работать в команде, толерантно воспринимая социальные, этнические, конфессиональные и культурные различия;
- использовать приемы самоорганизации и самообразования в учебно-профессиональной деятельности;
- ориентироваться в действующем национальном и международном законодательстве, толковать и применять основные положения Конституции РФ, нормы отраслевых нормативных правовых актов, нормы международного права применительно к различным сферам деятельности, в том числе с учетом социальной политики государства, нормативных актов, регламентирующих профессиональную деятельность, реализовывать свои гражданские права и обязанности;
- решать стандартные задачи профессиональной деятельности на основе использования информационных и коммуникационных технологий;
- работать в контактной зоне с потребителем; анализировать уровень организации контактной зоны предприятия на основе использования материальных, технических;
- использовать в практической деятельности современные научные и теоретические знания в вопросах организации и управления сервисной деятельностью;
- анализировать и оценивать современные сервисные технологии в процессе предоставления услуг; разрабатывать современные сервисные технологии в процессе предоставления услуг, соответствующих требованиям потребителей;
- проводить экспертизы и диагностики предприятий сервиса и контроля качества объектов сервиса;
- анализировать и оценивать уровень производственно-технологической деятельности объектов сервисной деятельности;
- работать в «контактной зоне» с потребителем как сфере реализации сервисной деятельности; осуществлять взаимоотношения и выполнять профессиональные функции в процессе сервисной деятельности;

- реализовывать методы контроля и оценки качества услуг, эффективно контролирует выполнение технологических процессов и соблюдение параметров, используемых ресурсов.

Владеть:

- способами оценки эффективности результатов деятельности в различных сферах;
- навыками, необходимыми для участия в межличностных и межкультурных коммуникациях;
- способностью работать в кооперации с коллегами, в коллективе;
- навыками поиска, анализа, реализации норм различных отраслей национального и международного права в конкретных сферах деятельности, в том числе в профессиональной сфере, навыками реализации гражданских прав и исполнения обязанностей;
- способами и методами защиты, позволяющими минимизировать возможный ущерб личности, обществу и окружающей среде в опасных и чрезвычайных ситуациях;
- основными информационными технологиями, используемыми в профессиональной деятельности;
- навыками осуществления мониторинга клиентских отношений; технологиями реализации процессов сервиса;
- навыками выстраивания и поддержания эффективных клиентских отношений; навыками организации контактной зоны предприятия сервиса с учетом обеспечения удовлетворения потребностей потребителя;
- навыками выбора и использования современных сервисных технологий в процессе предоставления услуг, соответствующих требованиям потребителей; навыками систематизации информации о современных сервисных технологиях в процессе предоставления услуг, соответствующих требованиям потребителей;
- навыками разработки процесса предоставления услуг в соответствии с требованиями потребителя;
- методами предоставления сервисных услуг с учетом национальных, региональных, этнических, демографических и природно-климатических особенностей;
- методами определения типа личности и темперамента; навыками оценки удовлетворенности потребителей услугами и технологиями разрешения проблемных ситуаций, возникающих в ходе реализации услуг;
- экспертно-диагностическими методами и технологиями для анализа предприятий сферы сервиса; системой маркетинга, особенностями продвижения услуг; структурой малого и среднего предпринимательства, распределения доходов;
- навыками работы с клиентами по вопросам консультирования и согласования процесса сервиса;
- навыками реализации методов контроля и оценки качества услуг, предоставляемых предприятиями сервиса.

4. Перечень планируемых результатов обучения при прохождении практики, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы

4.1. Компетенции, формированию которых способствует практика

При прохождении практики формируются следующие компетенции в соответствии с ФГОС ВО по данному направлению подготовки:

а) универсальные компетенции (УК) и индикаторы их достижения:

Наименование категории (группы) универсальных компетенций	Код и наименование универсальной компетенции выпускника	Код и наименование индикатора достижения универсальной компетенции

Системное и критическое мышление	УК-1. Способен осуществлять поиск, критический анализ и синтез информации, применять системный подход для решения поставленных задач	УК-1.1. Демонстрирует знание особенностей системного и критического мышления и готовность к нему. УК-1.2. Применяет логические формы и процедуры, способен к рефлексии по поводу собственной и чужой мыслительной деятельности. УК-1.3. Анализирует источник информации с точки зрения временных и пространственных условий его возникновения. УК-1.4. Анализирует ранее сложившиеся в науке оценки информации. УК-1.5. Сопоставляет разные источники информации с целью выявления их противоречий и поиска достоверных суждений. УК-1.6. Аргументировано формирует собственное суждение и оценку информации, принимает обоснованное решение. УК-1.7. Определяет практические последствия предложенного решения задачи.
Разработка и реализация проектов	УК-2. Способен определять круг задач в рамках поставленной цели и выбирать оптимальные способы их решения, исходя из действующих правовых норм, имеющихся ресурсов и ограничений	УК-2.1. Определяет совокупность взаимосвязанных задач, обеспечивающих достижение поставленной цели, исходя из действующих правовых норм. УК-2.2. Определяет ресурсное обеспечение для достижения поставленной цели. УК-2.3. Оценивает вероятные риски и ограничения в решении поставленных задач. УК-2.4. Определяет ожидаемые результаты решения поставленных задач.
Командная работа и лидерство	УК-3. Способен осуществлять социальное взаимодействие и реализовывать свою роль в команде	УК-3.1. Демонстрирует способность работать в команде, проявляет лидерские качества и умения. УК-3.2. Демонстрирует способность эффективного речевого и социального взаимодействия. УК-3.3. Демонстрирует навыки работы с институтами и организациями в процессе осуществления социального взаимодействия.
Самоорганизация и саморазвитие (в том числе здоровьесбережение)	УК-6. Способен управлять своим временем, выстраивать и реализовывать траекторию саморазвития на основе принципов образования в течение всей жизни	УК-6.1. Оценивает личностные ресурсы по достижению целей управления своим временем в процессе реализации траектории саморазвития. УК-6.2. Объясняет способы планирования свободного времени и проектирования траектории профессионального и личностного роста. УК-6.3. Демонстрирует владение приемами и техниками психической саморегуляции, владения собой и своими ресурсами. УК-6.4. Критически оценивает эффективность использования времени и других ресурсов при решении поставленных целей и задач.
Безопасность жизнедеятельности	УК-8. Способен создавать и поддерживать безопасные условия жизнедеятельности, в том числе при возникновении чрезвычайных ситуаций	УК.8.1. Оценивает факторы риска, умеет обеспечивать личную безопасность и безопасность окружающих. УК.8.2. Использует методы защиты в чрезвычайных ситуациях, формирует культуру безопасного и ответственного поведения.
Экономическая	УК-9. Способен принимать	УК-9.1. Понимает базовые принципы

культура, в том числе финансовая грамотность	обоснованные экономические решения в различных областях жизнедеятельности.	функционирования экономики, цели и механизмы основных видов социально-экономической политики и её влияние на индивида, цели и формы участия государства в экономике. УК-9.2. Применяет методы планирования для достижения текущих и долгосрочных экономических и финансовых целей, использует финансовые инструменты и методы экономических расчётов для обоснования и принятия хозяйственных решений в различных областях жизнедеятельности. УК-9.3. Управляет личными финансами (личным бюджетом), контролирует собственные экономические и финансовые риски.

б) общепрофессиональные компетенции (ОПК) и индикаторы их достижения:

Наименование категории (группы) общепрофессиональных компетенций	Код и наименование общепрофессиональной компетенции выпускника	Код и наименование индикатора достижения общепрофессиональной компетенции
Технологии	ОПК-1. Способен применять технологические новации и современное программное обеспечение в сфере сервиса	ОПК-1.1. Определяет потребность в технологических новациях и информационном обеспечении в сфере сервиса. ОПК-1.2. Осуществляет поиск и внедрение технологических новаций и современных программных продуктов в сервисную деятельность организации . ОПК-1.3. Знает и умеет использовать технологические новации и современное программное обеспечение в сервисной деятельности организации.
Управление	ОПК-2. Способен осуществлять основные функции управления сервисной деятельностью	ОПК-2.1. Определяет цели и задачи управления структурными подразделениями предприятий сферы сервиса или других сферах, в которых необходимо осуществление сервисной деятельности. ОПК-2.2. Использует основные методы и приемы планирования, организации, мотивации и координации деятельности предприятий (подразделений) предприятий сферы сервиса или других сферах, в которых необходимо осуществление сервисной деятельности. ОПК-2.3. Осуществляет контроль деятельности предприятий (подразделений) предприятий сферы сервиса или других сферах, в которых необходимо осуществление сервисной деятельности.
Качество	ОПК-3. Способен обеспечивать требуемое качество процессов оказания услуг в избранной сфере профессиональной деятельности	ОПК-3.1. Оценивает качество оказания услуг в сервисе на основе клиентоориентированных технологий. ОПК-3.2. Обеспечивает требуемое качество процессов оказания услуг в сервисе в соответствии с международными и национальными стандартами. ОПК-3.3. Обеспечивает оказание услуг в соответствии с заявленным качеством
Маркетинг	ОПК-4. Способен осуществлять	ОПК-4.1. Осуществляет маркетинговые исследования рынка услуг, мотивацию

	исследование рынка, организовывать продажи и продвижение сервисных продуктов	потребителей и конкурентов. ОПК-4.2. Организует продвижение и продажи сервисного продукта, в том числе с помощью онлайн и интернет технологий ОПК-4.3. Формирует специализированные каналы сбыта сервисных продуктов и услуг
Экономика	ОПК-5 Способен принимать экономически обоснованные решения, обеспечивать экономическую эффективность организаций избранной сферы профессиональной деятельности	ОПК-5.1. Определяет, анализирует, оценивает производственно-экономические показатели предприятий сервиса. ОПК-5.2. Принимает экономически обоснованные управленческие решения. ОПК-5.3. Обеспечивает экономическую эффективность сервисной деятельности предприятия.
Право	ОПК-6. Способен применять в профессиональной деятельности нормативные правовые акты в сфере сервиса	ОПК-6.1. Осуществляет поиск и применяет необходимую нормативно-правовую документацию для деятельности в избранной профессиональной сфере ОПК-6.2.Соблюдает законодательство Российской Федерации о предоставлении услуг ОПК-6.3 Обеспечивает документооборот в соответствии с нормативными требованиями.
Безопасность обслуживания	ОПК-7 Способен обеспечивать безопасность обслуживания потребителей и соблюдение требований заинтересованных сторон на основании выполнения норм и правил охраны труда и техники безопасности	ОПК-7.1. Обеспечивает соблюдение требований безопасного обслуживания, охраны труда и техники безопасности. ОПК-7.2. Соблюдает положения нормативно-правовых актов, регулирующих охрану труда и технику безопасности

в) профессиональные компетенции (ПК) и индикаторы их достижения: -

4.2. Планируемые результаты обучения при прохождении практики, соотнесенные с индикаторами достижения формируемых компетенций

В результате прохождения практики обучающийся должен:

Знать:

– особенности системного и критического мышления (УК-1 (индикаторы 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7));
– логические формы и процедуры (УК-1 (индикаторы 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7));
– основы современных технологий сбора, обработки и представления информации (УК-1 (индикаторы 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7));
– нормативно-правовые акты, регулирующие отношения в сфере проектной деятельности (УК-2 (индикаторы 1, 2, 3, 4));
– особенности проектного мышления (УК-2 (индикаторы 1, 2, 3, 4));
– основные этапы проектирования, их последовательность и взаимосвязь (УК-2 (индикаторы 1, 2, 3, 4));
– разновидности рисков и ограничений в проектной деятельности (УК-2 (индикаторы 1, 2, 3, 4));
– условия эффективного речевого взаимодействия (УК - 3 (индикаторы 1, 2, 3));
– особенности речевого взаимодействия в группе (УК- 3 (индикаторы 1, 2, 3));
– разновидности коммуникативных ролей в групповом общении (УК 3 (индикаторы 1, 2, 3));

– свойства и разновидности диалога-обсуждения (УК-3 (индикаторы 1, 2, 3));
– психологию групп и психологию лидерства (УК- 3 (индикаторы 1, 2, 3));
– психологию управления (УК- 3 (индикаторы 1, 2, 3));
– методы влияния и управления командой (УК 3 (индикаторы 1, 2, 3));
– психологию личности, механизмы и факторы ее развития (УК 6 (индикаторы 1, 2, 3, 4));
– методы самодиагностики развития личности (УК 6 (индикаторы 1, 2, 3, 4));
– психологию деятельности и поведения (УК 6 (индикаторы 1, 2, 3, 4));
– техники эффективного планирования (УК 6 (индикаторы 1, 2, 3, 4));
– психологию стресса, эмоций, техники и приемы психической саморегуляции (УК 6 (индикаторы 1, 2, 3, 4));
– основные опасности и характер их воздействия на человека и окружающую среду (УК 8 (индикаторы 1, 2));
– современные угрозы, опасности и риски в киберпространстве (УК 8 (индикаторы 1, 2));
– правила безопасного поведения и методы защиты от опасных и чрезвычайных ситуаций в процессе жизнедеятельности (УК 8 (индикаторы 1, 2));
– превентивные мероприятия по обеспечению безопасности в образовательной организации (УК 8 (индикаторы 1, 2));
- базовые принципы функционирования экономики и экономического развития (УК 9 (индикаторы 1, 2, 3));
- цели и механизмы социально-экономической политики (УК 9 (индикаторы 1, 2, 3));
- цели и формы участия государства в социально-экономических отношениях (УК 9 (индикаторы 1, 2, 3));
- методы планирования для достижения экономических и финансовых целей (УК 9 (индикаторы 1, 2, 3));
- финансовые инструменты и методы экономических расчётов (УК 9 (индикаторы 1, 2, 3));
- основы финансовой грамотности и экономической культуры экономических субъектов, основные закономерности управления личными финансами (УК 9 (индикаторы 1, 2, 3));
– особенности технологических новаций и специализированных программных продуктов сервисной деятельности (ОПК-1(индикаторы – 1, 2, 3));
– основы клиентоориентированных технологий (ОПК-1(индикаторы – 1, 2, 3));
– основные показатели деятельности и методы их планирования (ОПК-2 (индикаторы – 1, 2, 3));
– основные методы и приемы планирования, организации, мотивации и координации деятельности предприятий сферы сервиса (ОПК-2 (индикаторы – 1, 2, 3));
– принципы и технологию организации производственного процесса в пространстве и во времени; формы и методы проведения анализа выполнения плановых заданий (ОПК-2 (индикаторы – 1, 2, 3));
– основы управления качеством; особенности оценивания качества оказания услуг в соответствии с заявленным качеством (ОПК-3 (индикаторы – 1, 2, 3));
– российские и международные стандарты качества (ОПК-3 (индикаторы – 1, 2, 3));
– теоретические основы маркетинга (ОПК-4 (индикаторы – 1, 2, 3));
–методы проведения маркетинговых исследований (ОПК-4 (индикаторы – 1, 2, 3));
– методы формирования коммуникационной политики предприятия сферы услуг (ОПК-4 (индикаторы – 1, 2, 3));
–основные методы продвижения и продаж услуг, в том числе онлайн (ОПК-4 (индикаторы – 1, 2, 3));
– маркетинговую стратегию предприятий сферы сервиса, мероприятия, направленные на её реализацию (ОПК-4 (индикаторы – 1, 2, 3));
– основные экономические показатели, характеризующие деятельность предприятия сферы

услуг (ОПК-5 (индикаторы – 1, 2, 3));
- основы организации и нормирования труда, организацию заработной платы на предприятии сферы услуг (ОПК-5 (индикаторы – 1, 2, 3));
- принципы, методы и технологию планирования производственной деятельности (ОПК-5 (индикаторы – 1, 2, 3));
–основы бизнес-планирования (ОПК-5 (индикаторы – 1, 2, 3));
– нормативно-правовую базу сферы сервиса в соответствии с Законодательством РФ (ОПК-6 (индикаторы – 1, 2, 3));
– специфику документооборота (ОПК-6 (индикаторы – 1, 2, 3));
– требования безопасного обслуживания, охраны труда и техники безопасности (ОПК-7 (индикаторы – 1, 2));
– нормы и правила охраны труда и техники безопасности (ОПК-7 (индикаторы – 1, 2)).

Уметь:
– анализировать источники информации с точки зрения временных и пространственных условий их возникновения (УК-1 (индикаторы 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7));
– получать, обрабатывать и анализировать информацию из различных источников (УК-1 (индикаторы 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7));
– анализировать ранее сложившиеся в науке оценки информации (УК-1 (индикаторы 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7));
– аргументировано формировать собственное суждение и оценку информации (УК-1 (индикаторы 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7));
– читать и представлять статистические данные в различных видах (таблицы, диаграммы, графики) (УК-1 (индикаторы 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7));
– проводить все этапы статистической обработки информации, обрабатывать числовую информацию при помощи электронных таблиц (УК-1 (индикаторы 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7));
– создавать и редактировать простейшие графические изображения (УК-1 (индикаторы 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7));
– осуществлять корректный подбор методов анализа, проводить обработку данных исследования и правильную интерпретацию результатов (УК-1 (индикаторы 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7));
– выделять в поставленной цели основные смысловые и структурные компоненты (УК-2 (индикаторы 1, 2, 3, 4));
– формулировать задачи на основе этапов получения промежуточных результатов (УК-2 (индикаторы 1, 2, 3, 4));
– определять совокупность необходимых ресурсов для реализации каждой задачи (УК-2 (индикаторы 1, 2, 3, 4));
– оценивать уровень и качество каждого ресурса, обеспечивающего выполнение определенной задачи (УК-2 (индикаторы 1, 2, 3, 4));
– выявлять возможности преодоления рисков и ограничений с учетом имеющихся ресурсов и резервов (УК-2 (индикаторы 1, 2, 3, 4));
– проектировать процесс решения каждой задачи проекта, выбирая оптимальный способ ее решения, исходя из действующих правовых норм и имеющихся ресурсов и ограничений (УК-2 (индикаторы 1, 2, 3, 4));
– организовывать взаимодействие в группе (определять общие цели, распределять роли и др.) (УК -3 (индикаторы 1, 2, 3));
– договариваться о правилах и вопросах для обсуждения в соответствии с поставленной перед группой задачей (УК - 3 (индикаторы 1, 2, 3));
– выделять общую точку зрения в обсуждении (УК - 3 (индикаторы 1, 2, 3));

– понимать позицию собеседника, различать в его речи мнение, доказательство, факты; гипотезы, аксиомы, теории и др. (УК- 3 (индикаторы 1, 2, 3));
– корректно и аргументированно отстаивать свою точку зрения в обсуждении, уметь выдвигать контраргументы, перефразировать свою мысль (УК - 3 (индикаторы 1,2,3));
– критически относиться к собственному мнению, признавать ошибочность своего мнения и корректировать его (УК - 3 (индикаторы 1, 2, 3));
– устранять в рамках обсуждения разрывы в коммуникации (УК - 3 (индикаторы 1, 2, 3));
– определять свои действия и действия партнера, которые способствовали или препятствовали продуктивному взаимодействию (УК - 3 (индикаторы 1, 2, 3));
– брать на себя ответственность за достижение коллективных целей (УК - 3 (индикаторы 1, 2, 3));
– мобилизовать членов команды, помогать им осознать ценность коллективных целей, личностные достоинства и ресурсы (УК - 3 (индикаторы 1, 2, 3));
– проявлять тактичность, доброжелательность в общении, уважение к индивидуальным, социальным и культурным различиям членов команды (УК - 3 (индикаторы 1, 2, 3));
– действовать критично, выполнять анализ проделанной работы для достижения поставленной цели (УК 6 (индикаторы 1, 2, 3, 4));
– планировать свою деятельность (составлять общий план предстоящей деятельности, определять последовательность действий, организовывать рабочее место и временную организацию деятельности) (УК 6 (индикаторы 1, 2, 3, 4));
– прогнозировать результат деятельности (УК 6 (индикаторы 1, 2, 3, 4));
– оценивать факторы риска и выстраивать алгоритм безопасного поведения в условиях чрезвычайных ситуаций;
– выстраивать алгоритм безопасного поведения в киберпространстве (УК 8 (индикаторы 1, 2));
– применять различные методы защиты в опасных и чрезвычайных ситуациях (УК 8 (индикаторы 1, 2));
– формировать у детей и подростков мотивацию к здоровому образу жизни и культуру безопасного поведения (УК 8 (индикаторы 1, 2));
– использовать здоровьесберегающие технологии в организации образовательного пространства (УК 8 (индикаторы 1, 2));
– организовывать и проводить работу с учащимися, родителями (законными представителями) обучающихся и персоналом образовательных организаций по формированию навыков безопасного поведения при возникновении опасных и чрезвычайных ситуаций (УК 8 (индикаторы 1, 2));
– выявлять признаки неотложных состояний (УК 8 (индикаторы 1, 2));
– оказывать первую помощь при неотложных состояниях и чрезвычайных ситуациях (УК 8 (индикаторы 1, 2));
– проводить профилактические мероприятия по предупреждению детского травматизма (УК 8 (индикаторы 1, 2));
- применять финансовые инструменты и методы для оптимизации экономических расчётов и обоснования принятия управленческих решений в различных сферах деятельности (УК 9 (индикаторы 1, 2, 3));
- рассчитывать, анализировать и планировать личные финансы (УК 9 (индикаторы 1, 2, 3));
- контролировать экономические и финансовые риски хозяйственной деятельности (УК 9 (индикаторы 1, 2, 3));;
- формировать финансовую грамотность и развивать общую экономическую культуру субъектов экономик (УК 9 (индикаторы 1, 2, 3));
– определять потребность в технологических новациях и информационном обеспечении в

профессиональной деятельности (ОПК-1(индикаторы – 1, 2, 3));
– осуществлять поиск и внедрение технологических новаций в сервисную деятельность, в т.ч. GRM-систем профессиональной деятельности (ОПК-1(индикаторы – 1, 2, 3));
– применять современные программные продукты в сервисной деятельности организации (ОПК-1(индикаторы – 1, 2, 3));
– формулировать цели, ставить задачи управления (ОПК-2 (индикаторы – 1, 2, 3));
– определять параметры производства и потребность в ресурсах (ОПК-2 (индикаторы – 1, 2, 3));
– осуществлять контроль деятельности подразделений объектов сферы сервиса (ОПК-2 (индикаторы – 1, 2, 3));
– организовывать оценку качества услуг (ОПК-3 (индикаторы – 1, 2, 3));
– обеспечивать оказание услуг в соответствии с заявленным качеством (ОПК-3 (индикаторы – 1, 2, 3));
– оперировать основными понятиями и категориями маркетинга (ОПК-4 (индикаторы – 1, 2, 3));
– проводить мониторинг рынка услуг (ОПК-4 (индикаторы – 1, 2, 3));
– использовать основные методы продвижения и продаж услуг, в том числе онлайн (ОПК-4 (индикаторы – 1, 2, 3));
– участвовать в разработке маркетинговой стратегии предприятий сферы услуг (ОПК-4 (индикаторы – 1, 2, 3));
–планировать и осуществлять мероприятия, направленные на её реализацию (ОПК-4 (индикаторы – 1, 2, 3));
– рассчитывать технико-экономические и другие показатели планов развития предприятия сферы услуг, определять их эффективность и безубыточность (ОПК-5 (индикаторы – 1, 2, 3));
– уметь принимать выгодные, правильные, оптимальные плановые решения (ОПК-5 (индикаторы – 1, 2, 3));
– анализировать тенденции развития, динамику и объемы выполнения планов (ОПК-5 (индикаторы – 1, 2, 3));
– осуществлять поиск нормативно-правовой документации в профессиональной деятельности (ОПК-6 (индикаторы – 1, 2, 3));
– анализировать, толковать и правильно применять правовые нормы в сфере сервиса (ОПК-6 (индикаторы – 1, 2, 3));
– проверять и анализировать, нормативную документацию (ОПК-6 (индикаторы – 1, 2, 3));
–обеспечить документооборот в соответствии с нормативными требованиями (ОПК-6 (индикаторы – 1, 2, 3));
– пользоваться средствами индивидуальной и групповой защиты (ОПК-7 (индикаторы – 1, 2));
–применять безопасные приемы труда на территории предприятия сферы сервиса и в производственных помещениях (ОПК-7 (индикаторы – 1, 2));
–определять и проводить анализ травмоопасных и вредных факторов в сфере профессиональной деятельности (ОПК-7 (индикаторы – 1, 2));
– применять полученные знания в практической сфере (ОПК-7 (индикаторы – 1, 2));
– соблюдать требования заинтересованных сторон на основании выполнения норм и правил охраны труда и техники безопасности (ОПК-7 (индикаторы – 1, 2)).

Владеть:
– навыками сопоставления разных источников информации с целью выявления их противоречий и поиска достоверных суждений (УК-1 (индикаторы 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7));

– навыками определения практических последствий предложенного решения задач (УК-1 (индикаторы 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7));
– технологиями анализа и синтеза информации на основе системного подхода (УК-1 (индикаторы 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7));
- основными методами математической обработки информации (УК-1 (индикаторы 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7));
– методами и способами вычисления статистических характеристик распределения данных измерений (УК-1 (индикаторы 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7));
– средствами математического моделирования и анализа информации на компьютере с помощью электронных таблиц (УК-1 (индикаторы 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7));
– приемами декомпозиции цели, используя вариативные трактовки задач, конкретизирующих различные пути достижения поставленной цели (УК-2 (индикаторы 1, 2, 3, 4));
– способами определения резервов, использование которых может компенсировать недостаток имеющихся ресурсов (УК-2 (индикаторы 1, 2, 3, 4));
– способами решения конкретных задач проекта на уровне заявленного качества и за установленное время (УК-2 (индикаторы 1, 2, 3, 4));
– навыками публичного представления результатов решения конкретной задачи проекта (УК-2 (индикаторы 1, 2, 3, 4));
– ценностями и нормами речевого поведения в процессе группового общения (культурой группового общения) (УК - 3 (индикаторы 1, 2, 3));
– приемами совместного порождения и развития содержания сообщения в процессе группового взаимодействия (УК - 3 (индикаторы 1, 2, 3));
– приемами гармонизации диалога в ходе группового обсуждения;
– методами влияния и управления командой (УК - 3 (индикаторы 1, 2, 3));
– методами самодиагностики развития личности (УК 6 (индикаторы 1, 2, 3, 4));
– методами и приемами управления временем (УК 6 (индикаторы 1, 2, 3, 4));
– методами организации учебно-профессиональной и досуговой деятельности (УК 6 (индикаторы 1, 2, 3, 4));
– приемами организации безопасной и комфортной образовательной среды (УК 8 (индикаторы 1, 2));
– навыками оказания первой помощи в чрезвычайных ситуациях (УК 8 (индикаторы 1, 2));
– методами формирования культуры безопасного и ответственного поведения (УК 8 (индикаторы 1, 2));
– приемами и технологиями проведения мероприятий по санитарно-гигиеническому воспитанию (УК 8 (индикаторы 1, 2));
- способностью использовать основные положения и методы экономических наук при решении социальных и профессиональных задач (УК 9 (индикаторы 1, 2, 3));
- методами оперативного и стратегического планирования для достижения текущих в сфере экономики и финансов (УК 9 (индикаторы 1, 2, 3));
- финансовыми инструментами и методами экономических расчётов для обоснования и принятия хозяйственных решений в различных областях жизнедеятельности (УК 9 (индикаторы 1, 2, 3));
- средствами и методами развития экономической культуры, в том числе финансовой грамотности (УК 9 (индикаторы 1, 2, 3));
– навыками определения запроса на использование технологических новаций в сервисной деятельности (ОПК-1(индикаторы – 1, 2, 3));
– навыками анализа, поиска, отбора и внедрения технологических новаций (ОПК-1(индикаторы – 1, 2, 3));

– навыками использования современных программных продуктов в сервисной деятельности организаций (ОПК-1(индикаторы – 1, 2, 3));
– методами и приемами планирования, организации, мотивации и координации деятельности предприятий (подразделений) предприятий сферы сервиса (ОПК-2 (индикаторы – 1, 2, 3));
– методами контроля и оценки качества сервисных услуг (ОПК-3 (индикаторы – 1, 2, 3));
– навыками обеспечения качества оказания услуг (ОПК-3 (индикаторы – 1, 2, 3));
– навыками внедрения основных положений системы менеджмента качества в избранной сфере профессиональной деятельности (ОПК-3 (индикаторы – 1, 2, 3));
– методами проведения маркетинговых исследований и продвижения услуг с учетом потребительского спроса (ОПК-4 (индикаторы – 1, 2, 3));
– понятийно-категориальным аппаратом соответствующей области знаний (ОПК-5 (индикаторы – 1, 2, 3));
- навыками выполнения работ по организационному обеспечению технологических процессов в сервисе (ОПК-5 (индикаторы – 1, 2, 3));
– приемами выбора ресурсов и технических средств, для реализации процесса сервиса и продвижения услуг (ОПК-5 (индикаторы – 1, 2, 3));
- общими закономерностями экономической организации производственной деятельности предприятия сервиса (ОПК-5 (индикаторы – 1, 2, 3));
– технологией оценки эффективности организации и планирования деятельности предприятий сервиса (ОПК-5 (индикаторы – 1, 2, 3));
– навыками поиска нормативно-правовой документации для деятельности в избранной сфере профессиональной деятельности (ОПК-6 (индикаторы – 1, 2, 3));
– опытом работы с действующими федеральными законами, нормативными и техническими документами, необходимыми для осуществления профессиональной деятельности в сфере сервиса (ОПК-6 (индикаторы – 1, 2, 3));
– опытом работы с действующими федеральными законами, нормативными и техническими документами, необходимыми для осуществления профессиональной деятельности в сфере сервиса (ОПК-6 (индикаторы – 1, 2, 3));
– готовностью применять современные технологии обеспечения безопасности обслуживания потребителей (ОПК-7 (индикаторы – 1, 2));
–готовностью применять современные технологии соблюдения требований заинтересованных сторон на основании выполнения норм и правил охраны труда и техники безопасности (ОПК-7 (индикаторы – 1, 2)).

5. Объем и содержание практики

Образовательная деятельность в форме практической подготовки организуется при проведении практики в полном объеме путем непосредственного выполнения обучающимися определенных видов работ, связанных с будущей профессиональной деятельностью.

Объем практики составляет 8 зачетных единиц (288 час, 5 недель)

№ п/п	Разделы (этапы) практики	Неделя практики	Виды работы и задания по разделам (этапам) практики, включая работу по выполнению индивидуального задания по практике	Трудоемкость в часах	Формы текущего контроля успеваемости, форма промежуточной аттестации
1.	Подготовительный	1	1. Участие в установочном		Дневник

	этап		собрании. 2. Знакомство с местом практики. 3. Прохождение инструктажа по ознакомлению с требованиями охраны труда, техники безопасности, а также правилами внутреннего трудового распорядка. *Задание 1.* Изучить нормативно-правовые документы, регламентирующие деятельность предприятия. 4. Знакомство с руководителем и специалистами торгового предприятия-места прохождения практики. *Задание 2.* Изучить документы, отражающие коммерческую и финансовую деятельность организации. 5. Наблюдение за работой подразделений и специалистов предприятия с целью ознакомления с особенностями торгово-технологических процессов предприятия. 6. Отражение всех видов работ в дневнике прохождения практики по дням. *Задание 3.* Отражать все виды работы в дневнике прохождения практики по дням.	2 30	практики План выполнения индивидуальног о задания.
2.	Основной этап	1-2	7. Общая характеристика предприятия. *Задание 4.* Определить миссию, цели и профиль (специализация) предприятия. *Задание 5.* Рассмотреть этапы становления и развития организации. *Задание 6.* Выяснить организационно-правовую форму и характер собственности предприятия, указать юридический и фактический адрес местонахождения предприятия, режим работы предприятия. *Задание 7.* Изучить ассортимент	236	Дневник практики Формы отчётности по видам работы, отражённые в именном индивидуальном задании по практике

			реализуемой предприятием продукции (услуг) или номенклатуру производимой продукции (работ, услуг) на анализируемом предприятии. *Задание 8.* Рассмотреть организационную структуру управления предприятием и его подразделениями, функции отдельных подразделений; численность и социальную структуру организации (за последние 3 года). *Задание 9.* Описать материально-техническую базу анализируемого предприятия, состав и назначение помещений предприятия (торговое помещение, помещение (магазина) для приема, хранения и подготовки товаров к продаже, подсобное помещение, административно-бытовое помещение, техническое помещение, складское помещение и пр.). *Задание 10.* Проанализировать основные технико-экономические показатели работы предприятия. *Задание 11.* Дать краткую характеристику основным группам потребителей продукции и услуг. *Задание 12.* Описать основных конкурентов исследуемого предприятия: выяснить, сколько реальных и потенциальных конкурентов имеет торговая организация; рассмотреть размеры и направления их деятельности, имидж и т.п.; изучить формы и методы работы конкурентов с потребителями, их коммерческую стратегию; сопоставить с результатами работы своей организации. 8. Анализ взаимодействия исследуемого предприятия с		

			поставщиками. *Задание 13.* Указать основных поставщиков, с которыми работает торговое предприятие, описать основные критерии отбора выбранных предприятием поставщиков (стабильность поставщика; ассортимент поставщика, категория поставщика, географическое положение, стабильность поставок; возможность получения скидок; репутация поставщика и др.), охарактеризовать условия поставки поставщиком. *Задание 14.*Анализ документов, сопровождающих поступление товара от поставщика в торговое предприятие (товаротранспортная накладная или товарная накладная, сертификаты соответствия качества товаров; счета-фактуры и договор между поставщиком и покупателем. Описать статистику соответствия (несоответствия) товара товаротранспортным накладным различных поставщиков по качеству товара, по количеству товара, количество задержек по поставкам в днях за год. *Задание 15.* Описать этапы процедуры закупок и меры по обеспечению качества товара при поставке. 9. Характеристика этапов цикла продаж. *Задание 16.*Составить схему цикла продаж, описать его стадии (установление контакта, выявление потребностей клиента, презентация, работа с возражениями, завершение сделки), привести технико-экономические показатели (объем продаж, выручка), построить «воронку» продаж.		

			10. Описание системы стимулирования сбыта продукции (товаров, услуг) на предприятии. *Задание 17.* Описать систему стимулирования сбыта продукции, провести анализ используемых предприятием методов стимулирования продаж. *Задание 18.* Разработать сценарий мероприятия по привлечению потенциальных потребителей. 11. Анализ обеспечения качества товаров (услуг) *Задание 19.* Провести анализ факторов, обеспечивающих качество и количество продукции на исследуемом предприятии. Рассмотреть формирующие факторы (проектирование, разработка продукции, сырьё, конструкция, технология производства). Рассмотреть сохраняющие факторы (упаковка и маркировка, условия транспортирования, хранение, товарная обработка, реализация, послепродажное обслуживание или потребление). 12. Исследование ценовой стратегии предприятия. *Задание 20.* Определить ценовую стратегию предприятия и методы ценообразования, используемые торговым предприятием. Перечислить факторы, влияющие на ценообразование. 13. Оценка работы продавца в контактной зоне с потребителем при консультировании или продаже товаров (услуг) *Задание 21.* Охарактеризовать работу продавца в контактной зоне с потребителем при консультировании или продаже товаров (услуг), при согласовании вида, формы и объема продажи товаров или		

			процесса сервиса. *Задание 22.* Определить типы продавцов на предприятии и стили поведения в ситуации продажи (выборочно или в течение одного рабочего дня). *Задание 23.* Выяснить, в ходе беседы или анкетирования, у продавцов, сотрудников предприятия особенности их личного учёта основных психологические особенностей потребителя в процессе продажи товаров или в процессе сервисной деятельности. *Задание 24.* Определить в процессе наблюдения (беседы, анкетирования) тип личности и стили поведения покупателей, потребности и желания покупателей товаров (услуг), определить покупательские мотивы (выгода, экономия, красота, удовольствие, комфорт, практичность, здоровье, хорошее отношение, самореализация и престиж и т.п.) (выборочно или в течение одного рабочего дня). *Задание 25.* Сделать вывод о взаимодействии продавца товара (услуги) с потребителем. 14. Разработка рекомендаций по совершенствованию торговой деятельности предприятия. *Задание 26.* Разработать рекомендации по совершенствованию торговой деятельности предприятия, рассчитать экономическую эффективность предложенных рекомендаций.		
3.	Заключительный этап	2	15. Составление и оформление отчета по практике. *Задание 27.*Составить и оформить отчет по практике. 16. Представление отчёта по практике. 17. Сдача зачёта по практике.	20	Дневник практики. Отзыв-характеристика руководителя производственной практики от профильной

					организации. Текстовый отчет о прохождении практики. Зачёт с оценкой

6. Образовательные, научно-исследовательские и научно-производственные технологии, используемые на практике

В рамках производственной практики обучающиеся используют следующие образовательные, научно-исследовательские и научно-производственные технологии:

- навыки анализа научной и методической литературы по специальности, сбора и обработки практического материала, работа на ЭВМ, написания отчета;
- технологии поиска информации с помощью сети интернета (сайт Госкомстата РФ, отчетность торговых предприятий), а также специальное программное обеспечение. Исследования также включают поисковые работы в различных источниках информации: мониторинг электронных и печатных СМИ, поиск и анализ информации открытых баз данных, аналитика готовых исследований, анализ государственных и ведомственных статистических данных, анализ информации с выставок, отраслевых событий, специализированных каталогов и справочников, рекламно-информационных материалов;
- проектные технологии, направленные на формирование критического и творческого мышления, умения работать с информацией и реализовывать собственные проекты в рамках выполнения научно-исследовательской работы;
- технологии социологического исследования, которые предполагают разработку программы исследования и подготовку анкеты, опроса с учетом всех требований, предъявляемым ктакого рода работе (репрезентативность, демографический состав, профессионально-квалификационная структура и др.), необходимо предусмотреть также разработку анкеты и проведение опроса по отдельным проблемам (в соответствии с индивидуальным заданием);
- технологии научно-производственных технологий, ориентированные на формирование творческого видения проблемы и совершенствования проблем в организации.

7. Учебно-методическое обеспечение студентов на практике

В процессе производственной практики, сервисной практики, обучающиеся самостоятельно изучают нормативно-правовые документы, регламентирующие деятельность организации, являющейся базой производственной практики (устав организации, должностные инструкции сотрудников организации и пр.), выполняют виды работы и задания по этапам практики согласно индивидуальному заданию на практику, а также оформляют их в соответствии с установленными требованиями. Ответственное лицо от профильной организации даёт письменный отзыв-характеристику о работе студента в период производственной практики, сервисной практики.

Подготовительный этап практики
Дневник практики

Дневник практики (форма дневника представлена в приложении 3) ведётся студентом в течение всего периода практики. Записи в дневнике делаются каждый день (не считая выходных и праздничных дней), в них отражаются все виды работы и выполнение всех

заданий по практике согласно индивидуальному заданию.

В записях указывается конкретное содержание деятельности и анализ выполнения задания.

Факт прохождения того или иного этапа деятельности удостоверяется подписью руководителя от профильной организации или руководителя от ответственной кафедры Шуйского филиала «ИвГУ»

В первый день практики в дневнике в обязательном порядке фиксируется факт прохождения инструктажа по ознакомлению с требованиями охраны труда, техники безопасности, а также правилами внутреннего трудового распорядка, который подтверждается ФИО и подписью лица, подписью лица, ответственного от профильной организациииза проведение такого инструктажа с указанием его должности.

Пример заполнения дневника

№ п/п	Дата	СОДЕРЖАНИЕ РАБОТЫ (в соответствии с планом (графиком) и индивидуальным заданием)	Отметка о выполнении Оценка
1	25.11.2021	Участвовала в установочной конференции производственной практики, сервисной практики. Получила индивидуальное задание для прохождения производственной практики, сервисной практики. Ознакомились с содержанием необходимого теоретического материала по теме индивидуального задания Проходила инструктаж по ознакомлению с требованиями охраны труда, техники безопасности, а также правилами внутреннего трудового распорядка.	Выполнено Инструктаж пройден
2	26.11.2021	Обсудила с руководителем производственнойпрактикиплан выполнения индивидуально задания, получила задание разработать подробный план.	Выполнено
3	27.11.2021	Знакомство с организационной структурой и должностными обязанностями сотрудников организации. Наблюдала за работой специалистов магазина с целью ознакомления с особенностями торгово-технологических процессов предприятия.	Выполнено

Основной этап

ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ПРЕДПРИЯТИЯ

Общая характеристика организации дается студентом на основе изученных документов организации, в результате беседы с руководителем и с сотрудниками торгового предприятия, в ходе собственных наблюдений во время практики.

При составлении общей характеристики организации необходимо придерживаться предложенного плана.

План характеристики предприятия

1. Определить миссию, цели и профиль (специализация) предприятия.
2. Рассмотреть этапы становления и развития организации.
3. Выяснить организационно-правовую форму и характер собственности предприятия, указать юридический и фактический адрес местонахождения предприятия, режим работы

предприятия.

4. Изучить ассортимент реализуемой предприятием продукции (услуг) или номенклатуру производимой продукции (работ, услуг) на анализируемом предприятии.

5. Рассмотреть организационную структуру управления предприятием и его подразделениями, функции отдельных подразделений; численность и социальную структуру организации (за последние 3 года).

Схематично представить организационную структуру предприятия. Указать, к какому типу она относится. Составить следующую таблицу:

Структурное подразделение	Численность персонала, чел.	Основные функции

6. Описать материально-техническую базу анализируемого предприятия, состав и назначение помещений предприятия (торговое помещение, помещение (магазина) для приема, хранения и подготовки товаров к продаже, подсобное помещение, административно-бытовое помещение, техническое помещение, складское помещение и пр.).

7. Проанализировать основные технико-экономические показатели работы предприятия.

Основные технико-экономические показатели в 20--_ −20--_ годах

Показатели	Год	Год	Год
Численность работников, чел.			
Основные фонды, тыс.руб.			
Оборотные средства, тыс.руб.			
Торговая площадь, кв.м			
Выручка, тыс. руб.			
Валовые затраты, тыс. руб.			
Прибыль до налогообложения, тыс. руб.			
Чистая прибыль, тыс. руб.			
Рентабельность, %			

8. Дать краткую характеристику основным группам потребителей продукции и услуг.

9. Описать основных конкурентов исследуемого предприятия: выяснить, сколько реальных и потенциальных конкурентов имеет торговая организация.

10. Сделать вывод.

Анализ взаимодействия предприятия с поставщиками

Анализ взаимодействия исследуемого предприятия с поставщиками проводится студентом на основе изученных документов организации, в результате беседы с руководителем практики от профильной организации, с сотрудниками организации, в ходе собственных наблюдений во время практики.

При анализе взаимодействия исследуемого предприятия с поставщиками необходимо придерживаться предложенного плана.

План анализ взаимодействия исследуемого предприятия с поставщиками

1. Указать основных поставщиков, с которыми работает торговое предприятие, описать основные критерии отбора выбранных предприятием поставщиков (стабильность поставщика; ассортимент поставщика, категория поставщика, географическое положение,

стабильность поставок; возможность получения скидок; репутация поставщика и др.), охарактеризовать условия поставки поставщиком.

2. Анализ документов, сопровождающих поступление товара от поставщика в торговое предприятие (товаротранспортная накладная или товарная накладная, сертификаты соответствия качества товаров; счета-фактуры и договор между поставщиком и покупателем. Описать статистику соответствия (несоответствия) товара товаротранспортным накладным различных поставщиков по качеству товара, по количеству товара, количество задержек по поставкам в днях за год.

Статистика соответствия (несоответствия) товара товаротранспортным накладным в разрезе поставщиков за 2021 г.

Поставщик	Выявленных несоответствий		Кол-во задержек по поставкам в днях за год
	По качеству товара	По количеству товара	
Поставщик 1 (г. Шуя)	1	2	0
Поставщик 2 (г. Иваново)	0	1	1
Поставщик 3(г. Москва)	0	0	3
.....			
Поставщик n (г. Москва)	0	0	0

3. Описать этапы процедуры закупок и меры по обеспечению качества товара при поставке.
4. Сделать вывод.

Характеристика этапов цикла продаж

Характеристика этапов цикла продаж проводится студентом на основе изученных документов организации, в результате беседы с руководителем практики от профильной организации, с сотрудниками организации, в ходе собственных наблюдений во время практики.

При характеристике этапов цикла продаж необходимо придерживаться предложенного плана.

План характеристики этапов цикла продаж

1. Составить схему цикла продаж,
2. Описать стадии цикла продаж (установление контакта, выявление потребностей клиента, презентация, работа с возражениями, завершение сделки),
3. Привести технико-экономические показатели (объем продаж, выручка).
4. Построить «воронку» продаж.
5. Сделать вывод.

Описание системы стимулирования сбыта продукции (товаров, услуг) на предприятии

Описание системы стимулирования сбыта продукции (товаров, услуг) на предприятии проводится студентом на основе изученных документов организации, в результате беседы с руководителем практики от профильной организации, с сотрудниками организации, в ходе собственных наблюдений во время практики.

При описании системы стимулирования сбыта продукции (товаров, услуг) на

предприятии необходимо придерживаться предложенного плана.
План характеристики системы стимулирования сбыта продукции (товаров, услуг) на предприятии.
1. Описать систему стимулирования сбыта продукции, провести анализ используемых предприятием методов стимулирования продаж.
2. Разработать сценарий мероприятия по привлечению потенциальных потребителей.
1) Этап подготовки.
- Определить целевую аудиторию, на которую будет направлено мероприятие, которая отличается максимальной заинтересованностью в продвигаемых товарах или услугах.
- Разработка плана мероприятия по привлечения потребителей (рекламной компании, проведения акций, сэмплинга (раздача образцов), поощрение подарками, скидок, лотереи, дегустаций, конкурса, праздника и т.п.)
- Спланировать бюджет мероприятия, разработка дополнительных рекламных компаний.
2) Основной этап деятельности в рамках мероприятия.
- Проведение самого мероприятия, презентации с целью привлечь клиентов.
3) Этап контроля эффективности. Анализ полученных данных.

Анализ обеспечения качества товаров (услуг)

Анализ обеспечения качества товаров (услуг) на предприятии проводится студентом на основе изученных документов организации, в результате беседы с руководителем практики от профильной организации, с сотрудниками организации, в ходе собственных наблюдений во время практики.

При анализе обеспечения качества товаров (услуг) необходимо придерживаться предложенного плана.

План анализа обеспечения качества товаров (услуг)
1. Провести анализ факторов, обеспечивающих качество и количество продукции на исследуемом предприятии:
А) рассмотреть формирующие факторы (проектирование, разработка продукции, сырьё, конструкция, технология производства);
Б) рассмотреть сохраняющие факторы (упаковка и маркировка, условия транспортирования, хранение, товарная обработка, реализация, послепродажное обслуживание или потребление).

Исследование ценовой стратегии предприятия

Исследование ценовой стратегии предприятия проводится студентом на основе изученных документов организации, в результате беседы с руководителем практики от профильной организации, с сотрудниками организации, в ходе собственных наблюдений во время практики.

При анализе обеспечения качества товаров (услуг) необходимо определить ценовую стратегию предприятия, методы ценообразования, используемые торговым предприятием. Перечислить факторы, влияющие на ценообразование.

Оценка работы продавца в контактной зоне с потребителем при консультировании или продаже товаров (услуг)

Оценка работы продавца в контактной зоне с потребителем при консультировании или продаже товаров (услуг) проводится студентом на основе изученных документов организации, в результате беседы с руководителем практики от профильной организации, с сотрудниками организации, в ходе собственных наблюдений во время практики.

При анализе работы продавца в контактной зоне с потребителем при консультировании или продаже товаров (услуг) необходимо придерживаться предложенного плана.

План анализа работы продавца в контактной зоне с потребителем при

консультировании или продаже товаров (услуг).

1. Характеристика работы продавца в контактной зоне с потребителем при консультировании или продаже товаров (услуг), при согласовании вида, формы и объема продажи товаров или процесса сервиса.

2. Определить типы продавцов на предприятии и стили поведения в ситуации продажи (выборочно или в течение одного рабочего дня).

3. Выяснить, в ходе беседы или анкетирования, у продавцов, сотрудников предприятия особенности их личного учёта основных психологические особенностей потребителя в процессе продажи товаров или в процессе сервисной деятельности.

4. Определить в процессе наблюдения (беседы, анкетирования) тип личности и стили поведения покупателей, потребности и желания покупателей товаров (услуг), определить покупательские мотивы (выгода, экономия, красота, удовольствие, комфорт, практичность, здоровье, хорошее отношение, самореализация и престиж и т.п.) (выборочно или в течение одного рабочего дня).

5. Сделать вывод о взаимодействии продавца товара (услуги) с потребителем.

Разработка рекомендаций по совершенствованию торговой деятельности предприятия

Разработка рекомендаций по совершенствованию торговой деятельности предприятия проводится студентом на основе изученных документов организации, изученного и проанализированного материала во время практики. Студент выбирает одно направление торговой деятельности предприятия и разрабатывает рекомендации по совершенствованию выбранного направления торговой деятельности предприятия. Разработанные рекомендации должны быть аргументированы и обоснованны, при оценке разработанных рекомендаций учитывается качество рекомендаций и их практическая применимость в организации, расчет экономической эффективности предложенных рекомендаций (образец оформления разработки рекомендаций по совершенствованию торговой деятельности предприятия см. в Приложении 3).

Заключительный этап

Характеристика ответственного лица от профильной организации **о работе студента в период производственной практики**

Характеристика ответственного лица от профильной организации о работе студента в период производственной практики составляется с опорой на предложенный образец оформления и примерное содержание характеристики.

Текстовый отчёт студента по практике

Структура текстового отчета по производственной практике содержит следующие элементы:

− титульный лист;

− содержание;

− введение (сроки, цель, место прохождения практики, общая характеристика места прохождения практики);

− аналитическая часть отчета (описание и анализ выполненных в процессе практики работ и заданий; описание профессиональных задач, решавшихся в процессе прохождения практики; описание использованных методов и методик получения экспериментальных данных; описание и анализ взаимодействия с работниками организации)

− заключение (рекомендации для практического применения материалов работы, а также студент представляет самооценку степени готовности решать профессиональные задачи в области сервисной, организационно-управленческой, технологической деятельности).

Общими требованиями к содержанию текстового отчета являются логическая последовательность построения изложения материала; убедительность аргументов; содержательная полнота, краткость и четкость формулировок; конкретность изложения результатов прохождения практики, соблюдение грамматических, орфографических, пунктуационных, стилистических норм.

К текстовому отчету прикладываются следующие документы и материалы:

Общие документы по практике:

-индивидуальное задание по практике;

-график (план) проведения практики;

-контрольный лист инструктажа по технике безопасности;

-дневник практики;

-характеристика на студента по результатам прохождения практики, составленная ответственным лицом *документы сдаются в составе отчёта по практике руководителю практики от факультета.*

Документы и материалы по результатам практики *(при необходимости)*

Примечание: Документы и материалы по результатам практики должны быть проверены и оценены в баллах руководителем практики от ответственной кафедры.

Объем текстового отчета по практике должен быть не менее 6 страниц (без учета приложений) машинописного текста. Текстовый отчёт и все приложения к нему оформляются в печатном виде на листах стандартного формата А 4 с соблюдением следующих требований:

- поля: левое – 30 мм, правое – 10 мм, верхнее – 20 мм, нижнее – 20 мм;
- шрифт размером 14 пт, гарнитура Times New Roman;
- межстрочный интервал – одинарный;
- отступ красной строки – 1,25;
- выравнивание текста – по ширине.

Содержание отчета должно быть оформлено по следующему образцу на отдельном листе, являющимся вторым по счёту после титульного листа:

Содержание

Введение……..... ?

Аналитическая часть отчета……..... ?

Заключение..... ?

Приложение. Документы и материалы по результатам практики .....

Отчет подписывается студентом, руководителем практики от ответственной кафедры.

Подписи руководителя практики от ответственной кафедры, а также ответственного лица от профильной организации ставятся на титульном листе отчёта.

Подпись студента ставится в конце текстового отчёта с расшифровкой фамилии и указанием даты сдачи отчёта.

Отчёт по практике в полном объёме, включая текстовую часть отчёта и все приложения к нему, проверенные и оцененные руководителями практики от ответственных кафедр, сдаётся руководителю практики от факультета в срок, указанный в индивидуальном задании по практике. Каждая отдельная форма отчётности должна иметь свою нумерацию страниц. Все материалы отчёта должны быть помещены в единую папку. К отчету можно приложить фото или видео отчет по практике.

8. Характеристика форм отчетности и оценочных средств для текущего контроля

успеваемости и промежуточной аттестации по практике

Для текущего контроля успеваемости используются следующие формы отчётности:

- Общая характеристика предприятия;
- Анализ взаимодействия исследуемого предприятия с поставщиками;
- Характеристика этапов цикла продаж;
- Описание системы стимулирования сбыта продукции (товаров, услуг) на предприятии;
- Анализ обеспечения качества товаров (услуг);
- Исследование ценовой стратегии предприятия;
- Оценка работы продавца в контактной зоне с потребителем при консультировании или продаже товаров (услуг);
- Разработка рекомендаций по совершенствованию сервисной (торговой) деятельности предприятия;
- выполненные виды работ, указанные в индивидуальном задании по практике.

Для промежуточной аттестации по практике используются следующие формы отчётности:

- дневник практики ;
- текстовый отчет о прохождении практики с приложениями;
- характеристика на студента по результатам прохождения практики, составленная ответственным лицом от профильной организации.

Формой промежуточной аттестации по производственной практике является зачёт с оценкой. Зачёт проводится в последний день практики в форме оценивания результатов прохождения практики, представленных студентом в виде текстового отчёта по практике с приложениями.

Оценка результатов прохождения практики формируется по 100 – балльной шкале из результатов текущего контроля успеваемости (70 баллов) и результатов, полученных на зачёте (30 баллов).

Состав оценочных средств (форм отчётностей) по практике, показатели и критерии оценивания по каждому оценочному средству (форме отчётности), а также шкала оценки отражены в индивидуальном задании по практике (Приложение 2 к рабочей программе практики).

Фонд оценочных средств по практике в полном объёме представлен в Приложении 1 к рабочей программе производственной практики.

9. Учебно-методическое и информационное обеспечение практики

Учебная и учебно-методическая литература:

– основная литература:

1. Дашков, Л. П. Коммерция и технология торговли: учебник / Л. П. Дашков, В. К. Памбухчиянц, О. В. Памбухчиянц. - 11-е изд.; перераб. и доп. - Москва: Дашков и К, 2014. - 692 с.
2. Дашков, Л.П. Организация, технология и проектирование предприятий (в торговле): учебник / Л.П. Дашков, В.К. Памбухчиянц, О.В. Памбухчиянц. – 12-е изд., перераб. и доп. – Москва: Дашков и К°, 2018. – 456 с.: ил. – (Учебные издания для бакалавров). – Режим доступа: по подписке. – URL: http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=495756. – ISBN 978-5-394-02471-9. – Текст: электронный.
3. Памбухчиянц, О.В. Организация торговли: учебник / О.В. Памбухчиянц. – Москва: Дашков и К°, 2018. – 294 с.: ил. – Режим доступа: по подписке. – URL: http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=496075. – ISBN 978-5-394-02189-3. – Текст: электронный.

4. Синяева, И.М. Маркетинг услуг: учебник / И.М. Синяева, В.В. Синяев, О.Н. Романенкова; под ред. Л.П. Дашкова; Финансовый университет при Правительстве РФ. – 3-е изд., стер. – Москва: Дашков и К°, 2019. – 252 с.: ил. – Режим доступа: по подписке. – URL: http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=573403. – Библиогр. в кн. – ISBN 978-5-394-03246-2. – Текст: электронный.

– дополнительная литература:

1. Афонасова, М.А. Бизнес-планирование: уче0бное пособие / М.А. Афонасова; Томский Государственный университет систем управления и радиоэлектроники (ТУСУР). – Томск: Эль Контент, 2015. – 108 с. – Режим доступа: по подписке. – URL: http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=480575. – Библиогр.: с. 102-103. – ISBN 978-5-4332-0241-2. – Текст: электронный.
2. Виноградова, М. В. Организация и планирование деятельности предприятий сферы сервиса: учебное пособие для вузов / М. В. Виноградова, З. И. Панина. - 4-е изд., перераб. и доп. - Москва: Дашков и К, 2008. - 464 с.
3. Гаджинский, А.М. Логистика: учебник / А.М. Гаджинский. – 21-е изд. – Москва: Дашков и К°, 2017. – 419 с.: ил. – (Учебные издания для бакалавров). – Режим доступа: по подписке. – URL: http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=495765. – Библиогр. в кн. – ISBN 978-5-394-02059-9. – Текст: электронный.
4. Маркетинг в отраслях и сферах деятельности: учебник / В.Т. Гришина, Л.А. Дробышева, Т.Л. Дашкова и др.; под ред. Ю.В. Морозова, В.Т. Гришиной. – 9-е изд. – Москва: Дашков и К°, 2018. – 446 с.: ил. – Режим доступа: по подписке. – URL: http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=495786. – Библиогр. в кн. – ISBN 978-5-394-02263-0. – Текст: электронный.
5. Маховикова, Г. А. Ценообразование в торговом деле: теория и практика: учебник для бакалавров / Г. А. Маховикова, В. В. Лизовская; Санкт-Петербургский государственный экономический университет. - Москва: Юрайт, 2015. - 232 с.
6. Менеджмент организации : учебник/ О.В. Баландина, А.Б. Вешкурова, Н.А. Копылова и др. ; под общ. ред. С.А. Шапиро. – Москва; Берлин:Директ-Медиа, 2020. – 565 с. : ил., схем., табл. – Режим доступа: по подписке. – URL: http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=575119. – Библиогр. в кн. – ISBN 978-5-4499-0717-2. – DOI 10.23681/575119. – Текст: электронный.
7. Памбухчиянц, О.В. Технология розничной торговли: учебник / О.В. Памбухчиянц. – 9-е изд. – Москва: Дашков и К°, 2019. – 288 с.: ил. – Режим доступа: по подписке. – URL: http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=116036. – ISBN 978-5-394-01131-3. – Текст: электронный.
8. Шацкий, П.С. Особенности рекламного продвижения товаров и услуг B2B / П.С. Шацкий. – Москва: Лаборатория книги, 2012. – 134 с. – Режим доступа: по подписке. – URL: http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=141474. – ISBN 978-5-504-00032-9. – Текст: электронный.

Интернет-ресурсы:

1. Медиапортал NEW RETAIL. интернет-журнал о розничной и онлайн торговле [Электронный ресурс]. - Режим доступа: https://new-retail.ru/
2. Министерство торговли и промышленности [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://minpromtorg.gov.ru/
3. Портал Retail.ru. Ритейлеру и поставщику [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.retail.ru/

Современные профессиональные базы данных и информационно-справочные системы:

1. Информационная система «Единое окно доступа к образовательным ресурсам» [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://window.edu.ru/ свободный.
2. Информационно-правовая система Консультант плюс [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/ свободный.
3. Коллекция Шуйского филиала ИвГУ на национальном цифровом ресурсе «Руконт» // Национальный цифровой ресурс Руконт[Электронный ресурс]. – Режим доступа:http://www.rucont.ru/ по паролю.
4. Российское образование: Федеральный образовательный портал [Электронный ресурс].– Режим доступа: http://www.edu.ru/ свободный.
5. Словари и энциклопедии на Академике [Электронный ресурс]. - Режим доступа: https://dic.academic.ru/ свободный.
6. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.gks.ru/ свободный.
7. Федеральный образовательный портал: Экономика. Социология. Менеджмент [Электронный ресурс].– Режим доступа: http://www.ecsocman.edu.ru/ свободный.
8. ЭБС «Университетская библиотека онлайн» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.biblioclub.ru/ по паролю.

Программное обеспечение:

В процессе прохождения практики используются офисные пакеты Microsoft Office, Open Office, программа для просмотра и чтения файлов PDF Adobe Acrobat Reader DC, программа для воспроизведения флэш-анимации в браузерах Adobe Flash Player, вэб-обозреватели Google Chrome, Opera, Антивирус Касперского, 1С университет.

10. Материально-техническое обеспечение практики

1. Учебная аудитория для проведения занятий семинарского типа, укомплектованная специализированной мебелью и техническими средствами обучения.
2. Учебная аудитория для проведения групповых и индивидуальных консультаций, укомплектованная специализированной мебелью и техническими средствами обучения.
3. Учебная аудитория для проведения текущего контроля и промежуточной аттестации, укомплектованная специализированной мебелью и техническими средствами обучения.
4. Помещение для самостоятельной работы, оснащенное специализированной мебелью, компьютерной техникой с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду организации.

Автор(ы) рабочей программы практики: О.В. Зинченко, доцент кафедры технологии, экономики и сервиса, кандидат экономических наук.

Программа рассмотрена на заседании кафедры технологии, экономики и сервиса «_11_» февраля 2020 г., протокол № 7

Программа обновлена
протокол заседания кафедры № 11 от «14» июня 2021 г.
Согласовано:
Руководитель ОП _____ О.Н. Рябова
(подпись)

Программа обновлена
протокол заседания кафедры № 7 от «21» февраля 2022 г.
Согласовано:
Руководитель ОП _____ О.Н. Рябова
(подпись)

Программа обновлена
протокол заседания кафедры № 10 от «22» июня 2023 г.
Согласовано:
Руководитель ОП _____ О.Н. Рябова
(подпись)

Приложение 1.

Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации по практике

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования
«ИВАНОВСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»
Шуйский филиал ИвГУ

Кафедра технологии, экономики и сервиса

УТВЕРЖДЕН
на заседании кафедры,
протокол № 10 от «22» июня2023 г.

ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКЕ, СЕРВИСНОЙ ПРАКТИКЕ

Направление подготовки
43.03.01 Сервис

Направленность (профиль) образовательной программы
Сервис в торговле

Квалификация выпускника
бакалавр

Шуя

ПАСПОРТ ФОНДА ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

№ п/п	Контролируемые виды работ и заданий по разделам (этапам) практики	Код контролируемой компетенции (или ее части)	Наименование оценочного средства	Форма промежуточной аттестации
1	Отражение всех видов работы в дневнике практики по дням. *Задание*. Отразить все виды выполненных работ в дневнике практики по дням.	УК-1; УК-2; УК-3; УК-6; УК-8; УК-9; ОПК-1; ОПК-2; ОПК-3; ОПК-4; ОПК-5; ОПК-6; ОПК-7	Дневник практики	Зачет с оценкой
2	Составление и оформление отчета по практике. Задание.Составить и оформить отчет по практике. Представление отчёта по практике. Сдача зачёта по практике.	УК-1; УК-2; УК-3; УК-6; УК-8; УК-9; ОПК-1; ОПК-2; ОПК-3; ОПК-4; ОПК-5; ОПК-6; ОПК-7	Текстовый отчет о прохождении практики с приложениями	Зачет с оценкой

Основные характеристики компетенций и индикаторы достижения компетенций, а также дисциплины и практики, направленные на формирование компетенции компетенций содержатся в паспортах компетенций выпускника.

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования
«ИВАНОВСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»
Шуйский филиал ИвГУ

Кафедра технологии, экономики и сервиса

ЗАДАНИЕ РЕКОНСТРУКТИВНОГО УРОВНЯ
по производственной практике, сервисной практике

Дневник практики

Задание:

Отразить все виды выполненных работ в дневнике практики по дням согласно индивидуальному заданию. В первый день практики в дневнике в обязательном порядке зафиксировать факт прохождения инструктажа по ознакомлению с требованиями охраны труда, техники безопасности, а также правилами внутреннего трудового распорядка, который подтверждается ФИО и подписью лица, ответственного лица от профильной организации за проведение такого инструктажа с указанием его должности.

Критерии оценки

Оценка в баллах	Критерии
Отражение в дневнике практики всех этапов прохождения практики по дням	
3	полное отражение в дневнике практики всех этапов прохождения практики по дням
2	отсутствие записей в дневнике практики не более чем за 2 календарных дня (не считая выходных)
1	отсутствие записей в дневнике практики от 3 до 5 календарных дней (не считая выходных)
0	отсутствие записей в дневнике практики более чем за 5 календарных дней (не считая выходных)
Отражение в дневнике практики всех видов работы согласно индивидуальному заданию по практике	
6	полное отражение в дневнике практики всех видов работы и заданий по практике
4	отсутствие в дневнике практики записей об 1 виде работ и заданий
2	отсутствие в дневнике практики записей о 2 видах работ и заданий
1	отсутствие в дневнике практики записей о 3-4 видах работ и заданий
0	отсутствие в дневнике практики записей о более чем 4 видах работ и заданий
Оформление дневника практики в соответствии с установленными требованиями	
6	полное соответствие оформления и содержания дневника практики установленным требованиям
4	наличие 1 существенной ошибки или неточности в содержании и в оформлении дневника практики
2	наличие 2 существенных ошибок и неточностей в содержании и в оформлении дневника практики
1	наличие от 3 до 5 существенных ошибок и неточностей в содержании и в оформлении дневника практики

Оценка в баллах	Критерии
0	наличие свыше 5 существенных ошибок и неточностей в содержании и в оформлении дневника практики

Составитель _____ О.В. Зинченко

УТВЕРЖДЕНО на заседании кафедры протокол от «___»_____20___ г., №___

Заведующий кафедрой _____ О.Н. Рябова
«____»_____20___г.

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования
«ИВАНОВСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»
Шуйский филиал ИвГУ

Кафедра технологии, экономики и сервиса

Отзыв-характеристика руководителя производственной практики от профильной организации о работе студента в период производственной практики, сервисной практики

Критерии оценки

Оценка в баллах	Критерии
Оценивание работы студента в период практики в отзыве-характеристике ответственного лица от профильной организации	
5	отличная оценка работы студента в период практики в отзыве ответственного лица от профильной организации, при условии подтверждения этой оценки содержанием характеристики;
4	хорошая оценка работы студента в период практики в отзыве ответственного лица от профильной организации, при условии подтверждения этой оценки содержанием характеристики;
3	удовлетворительная оценка работы студента в период практики в отзыве ответственного лица от профильной организации, при условии подтверждения этой оценки содержанием характеристики;
0	неудовлетворительная оценка работы студента в период практики в отзыве ответственного лица от профильной организации, при условии подтверждения этой оценки содержанием характеристики.

Составитель _____ О.В. Зинченко

УТВЕРЖДЕНО на заседании кафедры протокол от «___»_____20___ г., №___

Заведующий кафедрой _____ О.Н. Рябова
«____»_____20___г.

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования
«ИВАНОВСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»
Шуйский филиал ИвГУ

Кафедра технологии, экономики и сервиса

Текстовый отчет о прохождении практики

Задание:

Составить и оформить текстовый отчет по практике в соответствии с установленными требованиями.

Критерии оценки

Оценка в баллах	Критерии
Оформление текстового отчёта о прохождении практики в соответствии с установленными требованиями	
10	оформление текстового отчёта о прохождении практики в точном соответствии с установленными требованиями;
8	наличие в содержании и оформлении текстового отчёта о прохождении практики 1 существенной ошибки и неточности;
6	наличие в содержании и оформлении текстового отчёта о прохождении практики 2 существенных ошибок и неточностей;
4	наличие в содержании и оформлении текстового отчёта о прохождении практики 3 существенных ошибок и неточностей;
3	наличие в содержании и оформлении текстового отчёта о прохождении практики 4 существенных ошибок и неточностей;
2	наличие в содержании и оформлении текстового отчёта о прохождении практики 5 существенных ошибок и неточностей;
0	наличие свыше 5 существенных ошибок и неточностей в содержании и оформлении текстового отчёта о прохождении практики.

Составитель _____ О.В. Зинченко

УТВЕРЖДЕНО на заседании кафедры протокол от «___»_____20___ г., №___

Заведующий кафедрой _____ О.Н. Рябова
«____»_____20___г.

Методические материалы, определяющие процедуру оценивания знаний, умений и навыков, характеризующих этапы формирования компетенций

УК-1; УК-2; УК-3; УК-6; УК-8; УК-9; ОПК-1; ОПК-2; ОПК-3; ОПК-4; ОПК-5; ОПК-6; ОПК-7

Формой промежуточной аттестации по производственной практике, сервисной практике является зачёт с оценкой. Зачёт проводится в форме оценивания результатов прохождения практики, представленных студентом в виде текстового отчёта по практике с приложениями.

Оценка результатов прохождения практики при рейтинговой системе оценивания формируется по 100 – балльной шкале из результатов текущего контроля успеваемости (70 баллов) и результатов, полученных на зачёте (30 баллов). Оценка на зачёте по результатам практики выставляется по следующей шкале:

Шкала оценки результатов прохождения производственной практики, ознакомительной практики

Повышенный уровень	**Базовый уровень**	**Пороговый уровень**	**Ниже порогового уровня**
5 (отлично)	**4 (хорошо)**	**3 (удовлетворительно)**	**2 (неудовлетворительно)**
85-100 баллов	**71-84 балла**	**61-70 баллов**	**60 и менее баллов**
Штрафные баллы			
Нарушение сроков сдачи – минус 0,5 балла за каждый день нарушения срока сдачи каждой формы (форм) отчётностей (отчёта).			
Нарушение срока сдачи текстового отчёта руководителю практики от Шуйского филиала ИвГУ - руководителю практики от факультета – минус 3 балла			
Непредставление форм текущей или промежуточной отчётности - минус 5 баллов за каждую отсутствующую форму			
Премиальные баллы			
Осуществление видов работы вне рамок индивидуального задания по практике с целью оказания помощи организации (в которой обучающийся проходит практику) – до 5 баллов (выставляет руководитель практики от профильной организации) в дневник практики, указывая, за что ставятся премиальные баллы)			

Составитель _____О.В. Зинченко

УТВЕРЖДЕНО на заседании кафедры протокол от «___»_____20___ г., №___

Заведующий кафедрой _____ О.Н. Рябова
«____»_____20___г.

Приложение 2

Примерное индивидуальное задание по практике

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования
«ИВАНОВСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»
Шуйский филиал ИвГУ

ИНДИВИДУАЛЬНОЕ ЗАДАНИЕ ПО ПРАКТИКЕ

Студент (Ф.И.О.)	Ивановой Ирины Александровны
Факультет	математико-технологический
Курс, группа	4 курс 3 группа
Направление подготовки	43.03.01 Сервис
Направленность (профиль/и)	Сервис в торговле
Форма обучения	очная

Вид практики	Производственная практика
Тип практики	Сервисная практика
Направленность практики (при наличии)	-
Способ проведения практики	-
Форма проведения практики	дискретно
Объём практики (в неделях, в зачетных единицах)	5 недель (8 зачетных единиц, 216 часов)
Сроки проведения практики	25.10.2021 – 31.12.2021
База практики	Общество с ограниченной ответственностью «Арэкс», г. Шуя
Руководитель практики от факультета	Рябова О.Н., заведующий кафедрой технологии, экономики и сервиса, кандидат педагогических наук, доцент кафедры технологии, экономики и сервиса
Руководители практики от ответственных кафедр	Зинченко О.В., кандидат экономических наук, доцент кафедры технологии, экономики и сервиса

1.Перечень планируемых результатов обучения при прохождении практики, соотнесенных с индикаторами достижения формируемых компетенций

В результате прохождения практики обучающийся должен:

Знать:

– особенности системного и критического мышления (УК-1 (индикаторы 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7));
– логические формы и процедуры (УК-1 (индикаторы 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7));
– основы современных технологий сбора, обработки и представления информации (УК-1 (индикаторы 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7));
– нормативно-правовые акты, регулирующие отношения в сфере проектной деятельности (УК-2 (индикаторы 1, 2, 3, 4));
– особенности проектного мышления (УК-2 (индикаторы 1, 2, 3, 4));
– основные этапы проектирования, их последовательность и взаимосвязь (УК-2 (индикаторы 1, 2, 3, 4));

– разновидности рисков и ограничений в проектной деятельности (УК-2 (индикаторы 1, 2, 3, 4));
– условия эффективного речевого взаимодействия (УК – 3 (индикаторы 1, 2, 3));
– особенности речевого взаимодействия в группе (УК- 3 (индикаторы 1, 2, 3));
– разновидности коммуникативных ролей в групповом общении (УК 3 (индикаторы 1, 2, 3));
– свойства и разновидности диалога-обсуждения (УК-3 (индикаторы 1, 2, 3));
– психологию групп и психологию лидерства (УК- 3 (индикаторы 1, 2, 3));
– психологию управления (УК- 3 (индикаторы 1, 2, 3));
– методы влияния и управления командой (УК 3 (индикаторы 1, 2, 3));
– психологию личности, механизмы и факторы ее развития (УК 6 (индикаторы 1, 2, 3, 4));
– методы самодиагностики развития личности (УК 6 (индикаторы 1, 2, 3, 4));
– психологию деятельности и поведения (УК 6 (индикаторы 1, 2, 3, 4));
– техники эффективного планирования (УК 6 (индикаторы 1, 2, 3, 4));
– психологию стресса, эмоций, техники и приемы психической саморегуляции (УК 6 (индикаторы 1, 2, 3, 4));
– основные опасности и характер их воздействия на человека и окружающую среду (УК 8 (индикаторы 1, 2));
– современные угрозы, опасности и риски в киберпространстве (УК 8 (индикаторы 1, 2));
– правила безопасного поведения и методы защиты от опасных и чрезвычайных ситуаций в процессе жизнедеятельности (УК 8 (индикаторы 1, 2));
– превентивные мероприятия по обеспечению безопасности в образовательной организации (УК 8 (индикаторы 1, 2));
- базовые принципы функционирования экономики и экономического развития (УК 9 (индикаторы 1, 2, 3));
- цели и механизмы социально-экономической политики (УК 9 (индикаторы 1, 2, 3));
- цели и формы участия государства в социально-экономических отношениях (УК 9 (индикаторы 1, 2, 3));
- методы планирования для достижения экономических и финансовых целей (УК 9 (индикаторы 1, 2, 3));
- финансовые инструменты и методы экономических расчётов (УК 9 (индикаторы 1, 2, 3));
- основы финансовой грамотности и экономической культуры экономических субъектов, основные закономерности управления личными финансами (УК 9 (индикаторы 1, 2, 3));
– особенности технологических новаций и специализированных программных продуктов сервисной деятельности (ОПК-1(индикаторы – 1, 2, 3));
– основы клиентоориентированных технологий (ОПК-1(индикаторы – 1, 2, 3));
– основные показатели деятельности и методы их планирования (ОПК-2 (индикаторы – 1, 2, 3));
– основные методы и приемы планирования, организации, мотивации и координации деятельности предприятий сферы сервиса (ОПК-2 (индикаторы – 1, 2, 3));
– принципы и технологию организации производственного процесса в пространстве и во времени; формы и методы проведения анализа выполнения плановых заданий (ОПК-2 (индикаторы – 1, 2, 3));
– основы управления качеством; особенности оценивания качества оказания услуг в соответствии с заявленным качеством (ОПК-3 (индикаторы – 1, 2, 3));
– российские и международные стандарты качества (ОПК-3 (индикаторы – 1, 2, 3));
– теоретические основы маркетинга (ОПК-4 (индикаторы – 1, 2, 3));
–методы проведения маркетинговых исследований (ОПК-4 (индикаторы – 1, 2, 3));
– методы формирования коммуникационной политики предприятия сферы услуг (ОПК-4 (индикаторы – 1, 2, 3));

–основные методы продвижения и продаж услуг, в том числе онлайн (ОПК-4 (индикаторы – 1, 2, 3));
– маркетинговую стратегию предприятий сферы сервиса, мероприятия, направленные на её реализацию (ОПК-4 (индикаторы – 1, 2, 3));
– основные экономические показатели, характеризующие деятельность предприятия сферы услуг (ОПК-5 (индикаторы – 1, 2, 3));
- основы организации и нормирования труда, организацию заработной платы на предприятии сферы услуг (ОПК-5 (индикаторы – 1, 2, 3));
- принципы, методы и технологию планирования производственной деятельности (ОПК-5 (индикаторы – 1, 2, 3));
– основы бизнес-планирования (ОПК-5 (индикаторы – 1, 2, 3));
– нормативно-правовую базу сферы сервиса в соответствии с Законодательством РФ (ОПК-6 (индикаторы – 1, 2, 3));
– специфику документооборота (ОПК-6 (индикаторы – 1, 2, 3));
– требования безопасного обслуживания, охраны труда и техники безопасности (ОПК-7 (индикаторы – 1, 2));
– нормы и правила охраны труда и техники безопасности (ОПК-7 (индикаторы – 1, 2)).

Уметь:
– анализировать источники информации с точки зрения временных и пространственных условий их возникновения (УК-1 (индикаторы 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7));
– получать, обрабатывать и анализировать информацию из различных источников (УК-1 (индикаторы 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7));
– анализировать ранее сложившиеся в науке оценки информации (УК-1 (индикаторы 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7));
–аргументировано формировать собственное суждение и оценку информации (УК-1 (индикаторы 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7));
– читать и представлять статистические данные в различных видах (таблицы, диаграммы, графики) (УК-1 (индикаторы 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7));
– проводить все этапы статистической обработки информации, обрабатывать числовую информацию при помощи электронных таблиц (УК-1 (индикаторы 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7));
– создавать и редактировать простейшие графические изображения (УК-1 (индикаторы 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7));
– осуществлять корректный подбор методов анализа, проводить обработку данных исследования и правильную интерпретацию результатов (УК-1 (индикаторы 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7));
– выделять в поставленной цели основные смысловые и структурные компоненты (УК-2 (индикаторы 1, 2, 3, 4));
– формулировать задачи на основе этапов получения промежуточных результатов (УК-2 (индикаторы 1, 2, 3, 4));
– определять совокупность необходимых ресурсов для реализации каждой задачи (УК-2 (индикаторы 1, 2, 3, 4));
– оценивать уровень и качество каждого ресурса, обеспечивающего выполнение определенной задачи (УК-2 (индикаторы 1, 2, 3, 4));
– выявлять возможности преодоления рисков и ограничений с учетом имеющихся ресурсов и резервов (УК-2 (индикаторы 1, 2, 3, 4));
– проектировать процесс решения каждой задачи проекта, выбирая оптимальный способ ее решения, исходя из действующих правовых норм и имеющихся ресурсов и ограничений (УК-2 (индикаторы 1, 2, 3, 4));

– организовывать взаимодействие в группе (определять общие цели, распределять роли и др.) (УК -3 (индикаторы 1, 2, 3));
– договариваться о правилах и вопросах для обсуждения в соответствии с поставленной перед группой задачей (УК – 3 (индикаторы 1, 2, 3));
– выделять общую точку зрения в обсуждении (УК – 3 (индикаторы 1, 2, 3));
– понимать позицию собеседника, различать в его речи мнение, доказательство, факты; гипотезы, аксиомы, теории и др. (УК- 3 (индикаторы 1, 2, 3));
– корректно и аргументировано отстаивать свою точку зрения в обсуждении, уметь выдвигать контраргументы, перефразировать свою мысль (УК – 3 (индикаторы 1,2,3));
– критически относиться к собственному мнению, признавать ошибочность своего мнения и корректировать его (УК – 3 (индикаторы 1, 2, 3));
– устранять в рамках обсуждения разрывы в коммуникации (УК – 3 (индикаторы 1, 2, 3));
– определять свои действия и действия партнера, которые способствовали или препятствовали продуктивному взаимодействию (УК – 3 (индикаторы 1, 2, 3));
– брать на себя ответственность за достижение коллективных целей (УК – 3 (индикаторы 1, 2, 3));
– мобилизовать членов команды, помогать им осознать ценность коллективных целей, личностные достоинства и ресурсы (УК - 3 (индикаторы 1, 2, 3));
– проявлять тактичность, доброжелательность в общении, уважение к индивидуальным, социальным и культурным различиям членов команды (УК – 3 (индикаторы 1, 2, 3));
– действовать критично, выполнять анализ проделанной работы для достижения поставленной цели (УК 6 (индикаторы 1, 2, 3, 4));
– планировать свою деятельность (составлять общий план предстоящей деятельности, определять последовательность действий, организовывать рабочее место и временную организацию деятельности) (УК 6 (индикаторы 1, 2, 3, 4));
– прогнозировать результат деятельности (УК 6 (индикаторы 1, 2, 3, 4));
– оценивать факторы риска и выстраивать алгоритм безопасного поведения в условиях чрезвычайных ситуаций;
– выстраивать алгоритм безопасного поведения в киберпространстве (УК 8 (индикаторы 1, 2));
– применять различные методы защиты в опасных и чрезвычайных ситуациях (УК 8 (индикаторы 1, 2));
– формировать у детей и подростков мотивацию к здоровому образу жизни и культуру безопасного поведения (УК 8 (индикаторы 1, 2));
– использовать здоровьесберегающие технологии в организации образовательного пространства (УК 8 (индикаторы 1, 2));
– организовывать и проводить работу с учащимися, родителями (законными представителями) обучающихся и персоналом образовательных организаций по формированию навыков безопасного поведения при возникновении опасных и чрезвычайных ситуаций (УК 8 (индикаторы 1, 2));
– выявлять признаки неотложных состояний (УК 8 (индикаторы 1, 2));
– оказывать первую помощь при неотложных состояниях и чрезвычайных ситуациях (УК 8 (индикаторы 1, 2));
– проводить профилактические мероприятия по предупреждению детского травматизма (УК 8 (индикаторы 1, 2));
- применять финансовые инструменты и методы для оптимизации экономических расчётов и обоснования принятия управленческих решений в различных сферах деятельности (УК 9 (индикаторы 1, 2, 3));
- рассчитывать, анализировать и планировать личные финансы (УК 9 (индикаторы 1, 2, 3));

- контролировать экономические и финансовые риски хозяйственной деятельности (УК 9 (индикаторы 1, 2, 3));;
- формировать финансовую грамотность и развивать общую экономическую культуру субъектов экономик (УК 9 (индикаторы 1, 2, 3));
– определять потребность в технологических новациях и информационном обеспечении в профессиональной деятельности (ОПК-1(индикаторы – 1, 2, 3));
– осуществлять поиск и внедрение технологических новаций в сервисную деятельность, в т.ч. GRM-систем профессиональной деятельности (ОПК-1(индикаторы – 1, 2, 3));
– применять современные программные продукты в сервисной деятельности организации (ОПК-1(индикаторы – 1, 2, 3));
– формулировать цели, ставить задачи управления (ОПК-2 (индикаторы – 1, 2, 3));
– определять параметры производства и потребность в ресурсах (ОПК-2 (индикаторы – 1, 2, 3));
– осуществлять контроль деятельности подразделений объектов сферы сервиса (ОПК-2 (индикаторы – 1, 2, 3));
– организовывать оценку качества услуг (ОПК-3 (индикаторы – 1, 2, 3));
– обеспечивать оказание услуг в соответствии с заявленным качеством (ОПК-3 (индикаторы – 1, 2, 3));
– оперировать основными понятиями и категориями маркетинга (ОПК-4 (индикаторы – 1, 2, 3));
– проводить мониторинг рынка услуг (ОПК-4 (индикаторы – 1, 2, 3));
– использовать основные методы продвижения и продаж услуг, в том числе онлайн (ОПК-4 (индикаторы – 1, 2, 3));
– участвовать в разработке маркетинговой стратегии предприятий сферы услуг (ОПК-4 (индикаторы – 1, 2, 3));
–планировать и осуществлять мероприятия, направленные на её реализацию (ОПК-4 (индикаторы – 1, 2, 3));
– рассчитывать технико-экономические и другие показатели планов развития предприятия сферы услуг, определять их эффективность и безубыточность (ОПК-5 (индикаторы – 1, 2, 3));
– уметь принимать выгодные, правильные, оптимальные плановые решения (ОПК-5 (индикаторы – 1, 2, 3));
– анализировать тенденции развития, динамику и объемы выполнения планов (ОПК-5 (индикаторы – 1, 2, 3));
– осуществлять поиск нормативно-правовой документации в профессиональной деятельности (ОПК-6 (индикаторы – 1, 2, 3));
– анализировать, толковать и правильно применять правовые нормы в сфере сервиса (ОПК-6 (индикаторы – 1, 2, 3));
– проверять и анализировать, нормативную документацию (ОПК-6 (индикаторы – 1, 2, 3));
–обеспечить документооборот в соответствии с нормативными требованиями (ОПК-6 (индикаторы – 1, 2, 3));
– пользоваться средствами индивидуальной и групповой защиты (ОПК-7 (индикаторы – 1, 2));
–применять безопасные приемы труда на территории предприятия сферы сервиса и в производственных помещениях (ОПК-7 (индикаторы – 1, 2));
–определять и проводить анализ травмоопасных и вредных факторов в сфере профессиональной деятельности (ОПК-7 (индикаторы – 1, 2));
– применять полученные знания в практической сфере (ОПК-7 (индикаторы – 1, 2));

– соблюдать требования заинтересованных сторон на основании выполнения норм и правил охраны труда и техники безопасности (ОПК-7 (индикаторы – 1, 2)).

Владеть:
– навыками сопоставления разных источников информации с целью выявления их противоречий и поиска достоверных суждений (УК-1 (индикаторы 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7));
– навыками определения практических последствий предложенного решения задач (УК-1 (индикаторы 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7));
– технологиями анализа и синтеза информации на основе системного подхода (УК-1 (индикаторы 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7));
- основными методами математической обработки информации (УК-1 (индикаторы 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7));
– методами и способами вычисления статистических характеристик распределения данных измерений (УК-1 (индикаторы 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7));
– средствами математического моделирования и анализа информации на компьютере с помощью электронных таблиц (УК-1 (индикаторы 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7));
– приемами декомпозиции цели, используя вариативные трактовки задач, конкретизирующих различные пути достижения поставленной цели (УК-2 (индикаторы 1, 2, 3, 4));
– способами определения резервов, использование которых может компенсировать недостаток имеющихся ресурсов (УК-2 (индикаторы 1, 2, 3, 4));
– способами решения конкретных задач проекта на уровне заявленного качества и за установленное время (УК-2 (индикаторы 1, 2, 3, 4));
– навыками публичного представления результатов решения конкретной задачи проекта (УК-2 (индикаторы 1, 2, 3, 4));
– ценностями и нормами речевого поведения в процессе группового общения (культурой группового общения) (УК – 3 (индикаторы 1, 2, 3));
– приемами совместного порождения и развития содержания сообщения в процессе группового взаимодействия (УК – 3 (индикаторы 1, 2, 3));
– приемами гармонизации диалога в ходе группового обсуждения;
– методами влияния и управления командой (УК – 3 (индикаторы 1, 2, 3));
– методами самодиагностики развития личности (УК 6 (индикаторы 1, 2, 3, 4));
– методами и приемами управления временем (УК 6 (индикаторы 1, 2, 3, 4));
– методами организации учебно-профессиональной и досуговой деятельности (УК 6 (индикаторы 1, 2, 3, 4));
– приемами организации безопасной и комфортной образовательной среды (УК 8 (индикаторы 1, 2));
– навыками оказания первой помощи в чрезвычайных ситуациях (УК 8 (индикаторы 1, 2));
– методами формирования культуры безопасного и ответственного поведения (УК 8 (индикаторы 1, 2));
– приемами и технологиями проведения мероприятий по санитарно-гигиеническому воспитанию (УК 8 (индикаторы 1, 2));
- способностью использовать основные положения и методы экономических наук при решении социальных и профессиональных задач (УК 9 (индикаторы 1, 2, 3));
- методами оперативного и стратегического планирования для достижения текущих в сфере экономики и финансов (УК 9 (индикаторы 1, 2, 3));
- финансовыми инструментами и методами экономических расчётов для обоснования и принятия хозяйственных решений в различных областях жизнедеятельности (УК 9 (индикаторы 1, 2, 3));

- средствами и методами развития экономической культуры, в том числе финансовой грамотности (УК 9 (индикаторы 1, 2, 3));
– навыками определения запроса на использование технологических новаций в сервисной деятельности (ОПК-1(индикаторы – 1, 2, 3));
– навыками анализа, поиска, отбора и внедрения технологических новаций (ОПК-1(индикаторы – 1, 2, 3));
– навыками использования современных программных продуктов в сервисной деятельности организаций (ОПК-1(индикаторы – 1, 2, 3));
– методами и приемами планирования, организации, мотивации и координации деятельности предприятий (подразделений) предприятий сферы сервиса (ОПК-2 (индикаторы – 1, 2, 3));
– методами контроля и оценки качества сервисных услуг (ОПК-3 (индикаторы – 1, 2, 3));
– навыками обеспечения качества оказания услуг (ОПК-3 (индикаторы – 1, 2, 3));
– навыками внедрения основных положений системы менеджмента качества в избранной сфере профессиональной деятельности (ОПК-3 (индикаторы – 1, 2, 3));
– методами проведения маркетинговых исследований и продвижения услуг с учетом потребительского спроса (ОПК-4 (индикаторы – 1, 2, 3));
– понятийно-категориальным аппаратом соответствующей области знаний (ОПК-5 (индикаторы – 1, 2, 3));
- навыками выполнения работ по организационному обеспечению технологических процессов в сервисе (ОПК-5 (индикаторы – 1, 2, 3));
– приемами выбора ресурсов и технических средств, для реализации процесса сервиса и продвижения услуг (ОПК-5 (индикаторы – 1, 2, 3));
- общими закономерностями экономической организации производственной деятельности предприятия сервиса (ОПК-5 (индикаторы – 1, 2, 3));
– технологией оценки эффективности организации и планирования деятельности предприятий сервиса (ОПК-5 (индикаторы – 1, 2, 3));
– навыками поиска нормативно-правовой документации для деятельности в избранной сфере профессиональной деятельности (ОПК-6 (индикаторы – 1, 2, 3));
– опытом работы с действующими федеральными законами, нормативными и техническими документами, необходимыми для осуществления профессиональной деятельности в сфере сервиса (ОПК-6 (индикаторы – 1, 2, 3));
– опытом работы с действующими федеральными законами, нормативными и техническими документами, необходимыми для осуществления профессиональной деятельности в сфере сервиса (ОПК-6 (индикаторы – 1, 2, 3));
– готовностью применять современные технологии обеспечения безопасности обслуживания потребителей (ОПК-7 (индикаторы – 1, 2));
–готовностью применять современные технологии соблюдения требований заинтересованных сторон на основании выполнения норм и правил охраны труда и техники безопасности (ОПК-7 (индикаторы – 1, 2)).

2. Содержание практики (виды работы и задания по разделам (этапам) практики)

№ п/п	Сроки	Разделы (этапы) практики	Виды работы и задания по разделам (этапам) практики, включая работу по выполнению индивидуального задания по практике	Трудоемкость в часах
1	1 неделя (25.11 –	Подготовительный этап	1. Участие в установочном собрании. 2. Знакомство с местом практики. 3. Прохождение инструктажа по ознакомлению с требованиями	

№ п/п	Сроки	Разделы (этапы) практики	Виды работы и задания по разделам (этапам) практики, включая работу по выполнению индивидуального задания по практике	Трудоемкость в часах
	27.11)		охраны труда, техники безопасности, а также правилами внутреннего трудового распорядка. *Задание 1.* Изучить нормативно-правовые документы, регламентирующие деятельность предприятия. 4. Знакомство с руководителем и специалистами торгового предприятия-места прохождения практики. *Задание 2.* Изучить документы, отражающие коммерческую и финансовую деятельность организации. 5. Наблюдение за работой подразделений и специалистов предприятия с целью ознакомления с особенностями торгово-технологических процессов предприятия. 6. Отражение всех видов работ в дневнике прохождения практики по дням. *Задание 3.* Отражать все виды работы в дневнике прохождения практики по дням.	
2	1-5 неделя (28.11 – 27.12)	Основной этап	7. Общая характеристика предприятия. *Задание 4.* Определить миссию, цели и профиль (специализация) предприятия. *Задание 5.* Рассмотреть этапы становления и развития организации. *Задание 6.* Выяснить организационно-правовую форму и характер собственности предприятия, указать юридический и фактический адрес местонахождения предприятия, режим работы предприятия. *Задание 7.* Изучить ассортимент реализуемой предприятием продукции (услуг) или номенклатуру производимой продукции (работ, услуг) на анализируемом	

№ п/п	Сроки	Разделы (этапы) практики	Виды работы и задания по разделам (этапам) практики, включая работу по выполнению индивидуального задания по практике	Трудоемкость в часах
			предприятии. *Задание 8.* Рассмотреть организационную структуру управления предприятием и его подразделениями, функции отдельных подразделений; численность и социальную структуру организации (за последние 3 года). *Задание 9.* Описать материально-техническую базу анализируемого предприятия, состав и назначение помещений предприятия (торговое помещение, помещение (магазина) для приема, хранения и подготовки товаров к продаже, подсобное помещение, административно-бытовое помещение, техническое помещение, складское помещение и пр.). *Задание 10.* Проанализировать основные технико-экономические показатели работы предприятия. *Задание 11.* Дать краткую характеристику основным группам потребителей продукции и услуг. *Задание 12.* Описать основных конкурентов исследуемого предприятия: выяснить, сколько реальных и потенциальных конкурентов имеет торговая организация; рассмотреть размеры и направления их деятельности, имидж и т.п.; изучить формы и методы работы конкурентов с потребителями, их коммерческую стратегию; сопоставить с результатами работы своей организации. 5. Анализ взаимодействия исследуемого предприятия с поставщиками. *Задание 13.* Указать основных поставщиков, с которыми работает торговое предприятие, описать основные критерии отбора выбранных предприятием	

№ п/п	Сроки	Разделы (этапы) практики	Виды работы и задания по разделам (этапам) практики, включая работу по выполнению индивидуального задания по практике	Трудоемкость в часах
			поставщиков (стабильность поставщика; ассортимент поставщика, категория поставщика, географическое положение, стабильность поставок; возможность получения скидок; репутация поставщика и др.), охарактеризовать условия поставки поставщиком. *Задание 14.* Анализ документов, сопровождающих поступление товара от поставщика в торговое предприятие (товаротранспортная накладная или товарная накладная, сертификаты соответствия качества товаров; счета-фактуры и договор между поставщиком и покупателем. Описать статистику соответствия (несоответствия) товара товаротранспортным накладным различных поставщиков по качеству товара, по количеству товара, количество задержек по поставкам в днях за год. *Задание 15.* Описать этапы процедуры закупок и меры по обеспечению качества товара при поставке. 6. Характеристика этапов цикла продаж. *Задание 16.* Составить схему цикла продаж, описать его стадии (установление контакта, выявление потребностей клиента, презентация, работа с возражениями, завершение сделки), привести технико-экономические показатели (объем продаж, выручка), построить «воронку» продаж. **7.** Описание системы стимулирования сбыта продукции (товаров, услуг) на предприятии. *Задание 17.* Описать систему стимулирования сбыта продукции, провести анализ используемых предприятием методов стимулирования продаж.	

№ п/п	Сроки	Разделы (этапы) практики	Виды работы и задания по разделам (этапам) практики, включая работу по выполнению индивидуального задания по практике	Трудоемкость в часах
			Задание 18. Разработать сценарий мероприятия по привлечению потенциальных потребителей. 8. Анализ обеспечения качества товаров (услуг) *Задание 19*. Провести анализ факторов, обеспечивающих качество и количество продукции на исследуемом предприятии. Рассмотреть формирующие факторы (проектирование, разработка продукции, сырьё, конструкция, технология производства). Рассмотреть сохраняющие факторы (упаковка и маркировка, условия транспортирования, хранение, товарная обработка, реализация, послепродажное обслуживание или потребление). 12. Исследование ценовой стратегии предприятия. *Задание 20.* Определить ценовую стратегию предприятия и методы ценообразования, используемые торговым предприятием. Перечислить факторы, влияющие на ценообразование. 13. Оценка работы продавца в контактной зоне с потребителем при консультировании или продаже товаров (услуг) *Задание 21.* Охарактеризовать работу продавца в контактной зоне с потребителем при консультировании или продаже товаров (услуг), при согласовании вида, формы и объема продажи товаров или процесса сервиса. *Задание 22.* Определить типы продавцов на предприятии и стили поведения в ситуации продажи (выборочно или в течение одного рабочего дня). *Задание 23.* Выяснить, в ходе беседы или анкетирования, у продавцов,	

№ п/п	Сроки	Разделы (этапы) практики	Виды работы и задания по разделам (этапам) практики, включая работу по выполнению индивидуального задания по практике	Трудоемкость в часах
			сотрудников предприятия особенности их личного учёта основных психологические особенностей потребителя в процессе продажи товаров или в процессе сервисной деятельности. *Задание 24.* Определить в процессе наблюдения (беседы, анкетирования) тип личности и стили поведения покупателей, потребности и желания покупателей товаров (услуг), определить покупательские мотивы (выгода, экономия, красота, удовольствие, комфорт, практичность, здоровье, хорошее отношение, самореализация и престиж и т.п.) (выборочно или в течение одного рабочего дня). *Задание 25.* Сделать вывод о взаимодействии продавца товара (услуги) с потребителем. 14. Разработка рекомендаций по совершенствованию торговой деятельности предприятия. *Задание 26.* Разработать рекомендации по совершенствованию торговой деятельности предприятия, рассчитать экономическую эффективность предложенных рекомендаций.	
3	5 неделя (29.12 – 31.12)	Заключительный этап	15. Составление и оформление отчета по практике. *Задание 27.*Составить и оформить отчет по практике. 16. Представление отчёта по практике. 17. Сдача зачёта по практике.	

3.Формы отчётности по результатам практики

№ п/п	Формы отчётности	Сроки представления отчётности*
1.	Общая характеристика предприятия.	Руководителю практики от кафедры
2.	Анализ взаимодействия исследуемого	Руководителю практики от

№ п/п	Формы отчётности	Сроки представления отчётности*
	предприятия с поставщиками.	кафедры
3.	Характеристика этапов цикла продаж	руководителю практики от кафедры
4.	Описание системы стимулирования сбыта продукции (товаров, услуг) на предприятии	руководителю практики от кафедры
5.	Анализ обеспечения качества товаров (услуг)	руководителю практики от кафедры
6.	Исследование ценовой стратегии предприятия	руководителю практики от кафедры
7.	Оценка работы продавца в контактной зоне с потребителем при консультировании или продаже товаров (услуг)	руководителю практики от кафедры
8.	Разработка рекомендаций по совершенствованию торговой деятельности предприятия	руководителю практики от кафедры

Формы отчётности для промежуточной аттестации

№ п/п	Формы отчётности	Сроки представления отчётности*
1.	Дневник практики	руководителю практики от факультета
2.	Отзыв-характеристика руководителя практики от профильной организации о работе студента в период производственной практики, сервисной практики	руководителю практики от факультета
3.	Текстовый отчет о прохождении практики с приложениями в папке с титульным листом	руководителю практики от факультета

Примечание: Конкретныесроки представления форм отчётности указываются в именном индивидуальном задании по практике

4.Критерии зачёта с оценкой по практике

Показатели оценки по видам отчётности	Критерии оценки
1. Общая характеристика предприятия	- полное соответствие объёма, содержания и оформления характеристики исследуемого предприятия установленным требованиям; - наличие в оформлении и содержании характеристики исследуемого предприятия 1-2 существенной ошибки или неточности; - наличие в оформлении и содержании характеристики исследуемого предприятия 3 существенных ошибок или неточностей; - наличие в оформлении и содержании характеристики исследуемого предприятия 4 существенных ошибок или неточностей; - наличие в оформлении и содержании характеристики

Показатели оценки по видам отчётности	Критерии оценки
	исследуемого предприятия 5 и более существенных ошибок или неточностей.
2. Анализ взаимодействия исследуемого предприятия с поставщиками в соответствии с установленными требованиями	- полное соответствие объёма, содержания и оформления анализа взаимодействия исследуемого предприятия с поставщиками; - наличие в оформлении и содержании анализа взаимодействия исследуемого предприятия с поставщиками 1-2 существенной ошибки или неточности; - наличие в оформлении и содержании анализа взаимодействия исследуемого предприятия с поставщиками 3 существенных ошибок или неточностей; - наличие в оформлении и содержании анализа взаимодействия исследуемого предприятия с поставщиками 4 существенных ошибок или неточностей; - наличие в оформлении и содержании анализа взаимодействия исследуемого предприятия с поставщиками 5 и более существенных ошибок или неточностей.
3. Характеристика этапов цикла продаж	- полное соответствие объёма, содержания и оформления характеристики и анализа этапов цикла продаж, наличие выводов; - наличие в оформлении, содержании характеристики и анализе этапов цикла продаж 1-2 существенной ошибки или неточности; - наличие в оформлении, содержании характеристики и анализе этапов цикла продаж 3 существенных ошибок или неточностей; - наличие в оформлении, содержании характеристики и анализе этапов цикла продаж 4 существенных ошибок или неточностей; - наличие в оформлении, содержании характеристики и анализе этапов цикла продаж 5 и более существенных ошибок или неточностей.
4. Описание системы стимулирования сбыта продукции (товаров, услуг) на предприятии	- полное соответствие объёма, содержания и оформления задания, полный анализ системы стимулирования сбыта продукции (товаров, услуг) на предприятии; - наличие в оформлении и содержании характеристики системы стимулирования сбыта продукции (товаров, услуг) на предприятии 1-2 существенной ошибки или неточности; - наличие в оформлении и содержании характеристики системы стимулирования сбыта продукции (товаров, услуг) на предприятии 3 существенных ошибок или неточностей; - наличие в оформлении и содержании характеристики системы стимулирования сбыта продукции (товаров,

Показатели оценки по видам отчётности	Критерии оценки
	услуг) на предприятии 4 существенных ошибок или неточностей; - наличие в оформлении и содержании характеристики системы стимулирования сбыта продукции (товаров, услуг) на предприятии 5 и более существенных ошибок или неточностей.
5. Анализ обеспечения качества товаров (услуг)	- полное соответствие объёма, содержания и оформления анализа факторов, обеспечивающих качество товаров (услуг) на исследуемом предприятии, наличие выводов после проведенного анализа; - наличие в оформлении и содержании анализа обеспечения качества товаров (услуг) 1-2 существенной ошибки или неточности; - наличие в оформлении и содержании анализа обеспечения качества товаров (услуг) 3 существенных ошибок или неточностей; - наличие в оформлении и содержании анализа обеспечения качества товаров (услуг) 4 существенных ошибок или неточностей; - наличие в оформлении и содержании анализа обеспечения качества товаров (услуг) 5 и более существенных ошибок или неточностей.
9. Исследование ценовой стратегии предприятия	- полное соответствие объёма, содержания и оформления анализа ценовой стратегии предприятия; - наличие в оформлении и содержании анализа обеспечения качества товаров (услуг) 1-2 существенной ошибки или неточности; - наличие в оформлении и содержании анализа обеспечения качества товаров (услуг) 3 существенных ошибок или неточностей; - наличие в оформлении и содержании анализа обеспечения качества товаров (услуг) 4 существенных ошибок или неточностей; - наличие в оформлении и содержании анализа обеспечения качества товаров (услуг) 5 и более существенных ошибок или неточностей.
7. Оценка работы продавца в контактной зоне с потребителем при консультировании или продаже товаров (услуг)	- полное соответствие объёма, содержания, оформления анализа процесса обслуживания потребителей, определения типов продавцов и стилей их поведения, определения стилей поведения покупателей, потребностей и желаний покупателей, наличие выводов; - наличие в оформлении и содержании анализа процесса обслуживания потребителей и продажи товаров (услуг) 1-2 существенной ошибки или неточности; - наличие в оформлении и содержании анализа процесса обслуживания потребителей и продажи товаров (услуг) 3 существенных ошибок или неточностей;

Показатели оценки по видам отчётности	Критерии оценки
	- наличие в оформлении и содержании анализа процесса обслуживания потребителей и продажи товаров (услуг) 4 существенных ошибок или неточностей; - наличие в оформлении и содержании анализа наличие в оформлении и содержании анализа процесса обслуживания потребителей и продажи товаров (услуг) 5 и более существенных ошибок или неточностей.
8. Разработка рекомендаций по совершенствованию торговой деятельности предприятия	- качество разработанных рекомендации по совершенствованию торговой деятельности предприятия, наличие выводов; - наличие в оформлении и содержании разработанных рекомендаций по совершенствованию торговой деятельности предприятия 1-2 существенной ошибки или неточности; - наличие в оформлении и содержании разработанных рекомендаций по совершенствованию торговой деятельности предприятия 3 существенных ошибок или неточностей; - наличие в оформлении и содержании разработанных рекомендаций по совершенствованию торговой деятельности предприятия 4 существенных ошибок или неточностей; - наличие в оформлении и содержании разработанных рекомендаций по совершенствованию торговой деятельности предприятия 5 и более существенных ошибок или неточностей; - наличие в оформлении и содержании разработанных рекомендаций по совершенствованию торговой деятельности предприятия более 6 существенных ошибок или неточностей.

5.Показатели и критерии итогового оценивания результатов практики

Показатели оценки по видам отчётности	Критерии оценки
1. Отражение в дневнике практики всех этапов прохождения практики по дням.	- полное отражение в дневнике практики всех этапов прохождения практики по дням; - отсутствие записей в дневнике практики не более чем за 2 календарных дня (не считая выходных); - отсутствие записей в дневнике практики от 3 до 5 календарных дней (не считая выходных); - отсутствие записей в дневнике практики более чем за 5 календарных дней (не считая выходных).
2. Отражение в дневнике практики всех видов работы согласно индивидуальному заданию по практике.	- полное отражение в дневнике практики всех видов работы и заданий по практике; - отсутствие в дневнике практики записей об 1-2 видах работ и заданий;

Показатели оценки по видам отчётности	Критерии оценки
	- отсутствие в дневнике практики записей о 3-4 видах работ и заданий; - отсутствие в дневнике практики записей о более чем 4 видах работ и заданий.
3.Оформление дневника практики в соответствии с установленными требованиями.	- полное соответствие оформления и содержания дневника практики установленным требованиям; - наличие от 1 до 2 существенных ошибок и неточностей в содержании и в оформлении дневника практики; - наличие от 3 до 5 существенных ошибок и неточностей в содержании и в оформлении дневника практики; - наличие свыше 5 существенных ошибок и неточностей в содержании и в оформлении дневника практики.
4. Оценивание работы студента в период практики в отзыве-характеристике ответственного лица от профильной организации	- отличная оценка работы студента в период практики в отзыве ответственного лица от профильной организации, при условии подтверждения этой оценки содержанием характеристики; - хорошая оценка работы студента в период практики в отзыве ответственного лица от профильной организации, при условии подтверждения этой оценки содержанием характеристики; - удовлетворительная оценка работы студента в период практики в отзыве ответственного лица от профильной организации, при условии подтверждения этой оценки содержанием характеристики; - неудовлетворительная оценка работы студента в период практики в отзыве ответственного лица от профильной организации, при условии подтверждения этой оценки содержанием характеристики;
5. Оформление текстового отчёта о прохождении практики в соответствии с установленными требованиями.	- оформление текстового отчёта о прохождении практики в точном соответствии с установленными требованиями; - наличие в содержании и оформлении текстового отчёта о прохождении практики 1 существенной ошибки и неточности; - наличие в содержании и оформлении текстового отчёта о прохождении практики 2 существенных ошибок и неточностей; - наличие в содержании и оформлении текстового отчёта о прохождении практики 3 существенных ошибок и неточностей; - наличие от 4 до 5 существенных ошибок и неточностей в содержании и оформлении текстового отчёта о прохождении практики; - наличие свыше 5 существенных ошибок и неточностей в содержании и оформлении текстового отчёта о прохождении практики.

Критерии оценок зачёта по практике

Оценка в баллах	Критерии
Общая характеристика предприятия	
8	полное соответствие объёма, содержания и оформления характеристики исследуемого предприятия установленным требованиям;
6	наличие в оформлении и содержании характеристики исследуемого предприятия 1-2 существенной ошибки или неточности;
4	наличие в оформлении и содержании характеристики исследуемого предприятия 3 существенных ошибок или неточностей;
2	наличие в оформлении и содержании характеристики исследуемого предприятия 4 существенных ошибок или неточностей;
0	наличие в оформлении и содержании характеристики исследуемого предприятия 5 и более существенных ошибок или неточностей.
Анализ взаимодействия исследуемого предприятия с поставщиками в соответствии с установленными требованиями	
8	полное соответствие объёма, содержания и оформления анализа взаимодействия исследуемого предприятия с поставщиками;
6	наличие в оформлении и содержании анализа взаимодействия исследуемого предприятия с поставщиками 1-2 существенной ошибки или неточности;
4	наличие в оформлении и содержании анализа взаимодействия исследуемого предприятия с поставщиками 3 существенных ошибок или неточностей;
2	наличие в оформлении и содержании анализа взаимодействия исследуемого предприятия с поставщиками 4 существенных ошибок или неточностей;
0	наличие в оформлении и содержании анализа взаимодействия исследуемого предприятия с поставщиками 5 и более существенных ошибок или неточностей.
Характеристика этапов цикла продаж	
8	полное соответствие объёма, содержания и оформления характеристики и анализа этапов цикла продаж, наличие выводов;
6	наличие в оформлении, содержании характеристики и анализе этапов цикла продаж 1 существенной ошибки или неточности;
4	наличие в оформлении, содержании характеристики и анализе этапов цикла продаж 3 существенных ошибок или неточностей;
2	наличие в оформлении, содержании характеристики и анализе этапов цикла продаж 4 существенных ошибок или неточностей;
0	наличие в оформлении, содержании характеристики и анализе этапов цикла продаж 5 и более существенных ошибок или неточностей.
Описание системы стимулирования сбыта продукции (товаров, услуг) на предприятии	
8	полное соответствие объёма, содержания и оформления задания, полный анализ системы стимулирования сбыта продукции (товаров, услуг) на предприятии;
6	наличие в оформлении и содержании характеристики системы стимулирования сбыта продукции (товаров, услуг) на предприятии 1-2 существенной ошибки или неточности;
4	наличие в оформлении и содержании характеристики системы стимулирования сбыта продукции (товаров, услуг) на предприятии 3

Оценка в баллах	Критерии
	существенных ошибок или неточностей;
2	наличие в оформлении и содержании характеристики системы стимулирования сбыта продукции (товаров, услуг) на предприятии 4 существенных ошибок или неточностей;
0	наличие в оформлении и содержании характеристики системы стимулирования сбыта продукции (товаров, услуг) на предприятии 5 и более существенных ошибок или неточностей.
Анализ обеспечения качества товаров (услуг)	
8	полное соответствие объёма, содержания и оформления анализа факторов, обеспечивающих качество товаров (услуг) на исследуемом предприятии, наличие выводов после проведенного анализа;
6	наличие в оформлении и содержании анализа обеспечения качества товаров (услуг) 1 существенной ошибки или неточности;
4	наличие в оформлении и содержании анализа обеспечения качества товаров (услуг) 3 существенных ошибок или неточностей;
2	наличие в оформлении и содержании анализа обеспечения качества товаров (услуг) 4 существенных ошибок или неточностей;
0	наличие в оформлении и содержании анализа обеспечения качества товаров (услуг) 5 и более существенных ошибок или неточностей.
Исследование ценовой стратегии предприятия	
8	полное соответствие объёма, содержания и оформления анализа ценовой стратегии предприятия;
6	наличие в оформлении и содержании анализа обеспечения качества товаров (услуг) 1-2 существенной ошибки или неточности;
4	наличие в оформлении и содержании анализа обеспечения качества товаров (услуг) 3 существенных ошибок или неточностей;
2	наличие в оформлении и содержании анализа обеспечения качества товаров (услуг) 4 существенных ошибок или неточностей;
0	наличие в оформлении и содержании анализа обеспечения качества товаров (услуг) 5 и более существенных ошибок или неточностей.
Оценка работы продавца в контактной зоне с потребителем при консультировании или продаже товаров (услуг)	
8	полное соответствие объёма, содержания, оформления анализа процесса обслуживания потребителей, определения типов продавцов и стилей их поведения, определения стилей поведения покупателей, потребностей и желаний покупателей, наличие выводов;
6	наличие в оформлении и содержании анализа процесса обслуживания потребителей и продажи товаров (услуг) 1-2 существенной ошибки или неточности;
4	наличие в оформлении и содержании анализа процесса обслуживания потребителей и продажи товаров (услуг) 3 существенных ошибок или неточностей;
2	наличие в оформлении и содержании анализа процесса обслуживания потребителей и продажи товаров (услуг) 4 существенных ошибок или неточностей;
0	наличие в оформлении и содержании анализа наличие в оформлении и содержании анализа процесса обслуживания потребителей и продажи

Оценка в баллах	Критерии
	товаров (услуг) 5 и более существенных ошибок или неточностей.
Разработка рекомендаций по совершенствованию торговой деятельности предприятия	
14	наличие аргументированных и обоснованных рекомендаций по совершенствованию торговой деятельности предприятия, качество разработанных рекомендации, наличие выводов;
12	наличие в оформлении и содержании разработанных рекомендаций по совершенствованию торговой деятельности предприятия 1 существенной ошибки или неточности;
10	наличие в оформлении и содержании разработанных рекомендаций по совершенствованию торговой деятельности предприятия 2 существенных ошибок или неточностей;
8	наличие в оформлении и содержании разработанных рекомендаций по совершенствованию торговой деятельности предприятия 3 существенных ошибок или неточностей;
6	наличие в оформлении и содержании разработанных рекомендаций по совершенствованию торговой деятельности предприятия 4 существенных ошибок или неточностей;
4	наличие в оформлении и содержании разработанных рекомендаций по совершенствованию торговой деятельности предприятия 5 и более существенных ошибок или неточностей.
2	наличие в оформлении и содержании разработанных рекомендаций по совершенствованию торговой деятельности предприятия 6 существенных ошибок или неточностей.
0	наличие в оформлении и содержании разработанных рекомендаций по совершенствованию торговой деятельности предприятия более 6 существенных ошибок или неточностей.

Шкала итогового оценивания результатов практики по формам итогового контроля

Оценка в баллах	Критерии
Отражение в дневнике практики всех этапов прохождения практики по дням	
3	полное отражение в дневнике практики всех этапов прохождения практики по дням
2	отсутствие записей в дневнике практики не более чем за 2 календарных дня (не считая выходных)
1	отсутствие записей в дневнике практики от 3 до 5 календарных дней (не считая выходных)
0	отсутствие записей в дневнике практики более чем за 5 календарных дней (не считая выходных)
Отражение в дневнике практики всех видов работы согласно индивидуальному заданию по практике	
6	полное отражение в дневнике практики всех видов работы и заданий по практике
4	отсутствие в дневнике практики записей об 1 виде работ и заданий
2	отсутствие в дневнике практики записей о 2 видах работ и заданий
1	отсутствие в дневнике практики записей о 3-4 видах работ и заданий
0	отсутствие в дневнике практики записей о более чем 4 видах работ и

Оценка в баллах	Критерии
	заданий
Оформление дневника практики в соответствии с установленными требованиями	
6	полное соответствие оформления и содержания дневника практики установленным требованиям
4	наличие 1 существенной ошибки или неточности в содержании и в оформлении дневника практики
2	наличие 2 существенных ошибок и неточностей в содержании и в оформлении дневника практики
1	наличие от 3 до 5 существенных ошибок и неточностей в содержании и в оформлении дневника практики
0	наличие свыше 5 существенных ошибок и неточностей в содержании и в оформлении дневника практики
Оценивание работы студента в период практики в отзыве-характеристике руководителя от профильной организации	
5	отличная оценка работы студента в период практики в отзыве руководителя производственной практики от профильной организации, при условии подтверждения этой оценки содержанием характеристики;
4	хорошая оценка работы студента в период практики в отзыве руководителя производственной практики от профильной организации, при условии подтверждения этой оценки содержанием характеристики;
3	удовлетворительная оценка работы студента в период практики в отзыве руководителя производственной практики от профильной организации, при условии подтверждения этой оценки содержанием характеристики;
0	неудовлетворительная оценка работы студента в период практики в отзыве руководителя производственной практики от профильной организации, при условии подтверждения этой оценки содержанием характеристики.
Оформление текстового отчёта о прохождении практики в соответствии с установленными требованиями	
10	оформление текстового отчёта о прохождении практики в точном соответствии с установленными требованиями;
8	наличие в содержании и оформлении текстового отчёта о прохождении практики 1 существенной ошибки и неточности;
6	наличие в содержании и оформлении текстового отчёта о прохождении практики 2 существенных ошибок и неточностей;
4	наличие в содержании и оформлении текстового отчёта о прохождении практики 3 существенных ошибок и неточностей;
3	наличие в содержании и оформлении текстового отчёта о прохождении практики 4 существенных ошибок и неточностей;
2	наличие в содержании и оформлении текстового отчёта о прохождении практики 5 существенных ошибок и неточностей;
0	наличие свыше 5 существенных ошибок и неточностей в содержании и оформлении текстового отчёта о прохождении практики.

Формой промежуточной аттестации по производственной практике, сервисной практике является зачёт с оценкой. Зачёт проводится в форме оценивания результатов прохождения практики, представленных студентом в виде текстового отчёта по практике с приложениями.

Оценка результатов прохождения практики оценивания формируется по 100 – балльной шкале из результатов текущего контроля успеваемости (70 баллов) и результатов, полученных на зачёте (30 баллов). Оценка на зачёте по результатам практики выставляется по следующей шкале:

Шкала оценки результатов прохождения производственной практики, сервисной практике

Повышенный уровень	**Базовый уровень**	**Пороговый уровень**	**Ниже порогового уровня**
5 (отлично)	**4 (хорошо)**	**3 (удовлетворительно)**	**2 (неудовлетворительно)**
85-100 баллов	**71-84 балла**	**61-70 баллов**	**60 и менее баллов**
Штрафные баллы			
Нарушение сроков сдачи – минус 0,5 балла за каждый день нарушения срока сдачи каждой формы (форм) отчётностей (отчёта).			

Руководитель практики от Шуйского филиала ИвГУ – руководитель практики от факультета

_____
(должность, Фамилия И.О., подпись, дата)

СОГЛАСОВАНО:

Ответственное лицо
от профильной организации_____
(должность, Фамилия И.О., подпись, дата)

С индивидуальным заданием по практике ознакомлен:

_____-
(Фамилия И.О. студента, подпись, дата)

Приложение 3

Пример разработки рекомендаций по совершенствованию торговой деятельности предприятия

На основе проведенного анализа конкурентной среды ООО «Шуйское» магазина «Колос» можно сделать вывод о том, что деятельность данного предприятия является недостаточно успешной и эффективной, а, следовательно, требует определенных изменений и корректировок. Таким образом, возникает необходимость разработки эффективной стратегии совершенствования и развития деятельности магазина «Колос».

Предлагаемые рекомендации:

- Расширить ассортиментные группы товаров и услуг для привлечения новых покупателей, с целью получения большей прибыли и укрепления своего положения на рынке по отношению к конкурентам.
- Освоить новых поставщиков, возможно, это привлечет к снижению цен, что так же влечет за собой увеличение количества постоянных покупателей и привлечение новых.
- Провести активную рекламно-информационную деятельность магазина.
- Повысить качество продукции. Это возможно сделать благодаря профессиональным работника и новым поставщикам.
- Произвести ремонт с обновлением дизайна вывески, наружного фасада, торгового зала магазина для привлечения большего количества покупателей.
- Повысить уровень квалификации продавцов.

Предлагаемые маркетинговые акции и мероприятие: (табл. 1).

Таблица 1.

Маркетинговые акции и мероприятие по стимулированию продаж

№	Мероприятие	Ответственный за исполнение
1.	Проведение акции «Выгодная неделя»	Продавец
2.	Проведение акции «Доступная цена»	Продавец
3.	Проведение акции «Легкая доставка»	Сотрудник доставки
4.	Проведение мероприятия «Добро пожаловать»	Директор магазина

Источник: составлено автором

Рассмотрим акцию «Легкая доставка». Данная акция, организованная в помощь пенсионерам, была одобрена директором магазина «Колос», но пока не внедрена.

Суть данной акции заключается в предоставление покупателям возможности бесплатной доставки до дома приобретённых продуктов в магазине «Колос».

Цель акции: повышение имиджа магазина, установление положительных ассоциаций у потребителя, увеличение объемов продаж, среднего чека и товарооборота.

1. Порядок проведения акции:

1.1. Акция проводится на регулярной основе.

1.2. Участники акции – пенсионеры и лица, достигшие 18 лет.

1.3. Территория проведения - Ивановская область, город Шуя, улицы 1-ая и 2-ая Московская.

1.4. Дни проведения Акции – с понедельника по пятницу.

2. Условия участия в акции

2.1. Покупатель имеет право на предоставление бесплатной доставки товаров при соблюдении следующих условий:

- при предоставлении пенсионного удостоверения;

– при единовременной покупке товаров в магазине «Колос» на сумму от 600 руб.

2.1. Оформление бесплатной доставки возможно ТОЛЬКО в день покупки;

2.2. Срок выполнения бесплатной доставки – в течение 1 часа.

Составим план проведения предложенной акции «Легкая доставка»:

1) проинформировать как можно большее число потенциальных покупателей;

2) организация доставки продуктов в рамках предложенной акции;

Для информирования как можно большего числа потенциальных покупателей воспользуемся самыми простыми способами, в данном случае это с помощью сотрудников магазина «Колос», которые будут предлагать и рассказывать о проходящей акции, а также раздача рекламных купонов в местах проживания потенциальных покупателей. Купон, выполненный на обычной бумаге с подробной информацией о проведении акции «Легкая доставка». Количество рекламных купонов – 1000 купонов за 500 руб.

Купоны будут распространяться непосредственно в торговом зале магазина, на прилегающей территории вблизи магазина, а также по почтовым ящикам в близлежащих домах.

Весь наш план мы сгруппируем в таблицу 2.

Таблица 2

План распространения купонов

Место распространения	Число рекламных купонов	Время распространения
Непосредственно в самом магазине	300	В течение акции
Прилегающая территория вблизи магазина	350	Периодически в течение двух недель
Почтовые ящики в близлежащих домах	300	Первая неделя акции

Источник: составлено автором

Для организации доставки продуктов в рамках предложенной акции потребуется сотрудник по доставке купленных продуктов. Для экономии бюджета заработной платы обязанности по доставке продуктов и обязанности грузчика магазина «Колос» будут оформлены как совмещение. Заработная плата по совмещенной должности сотрудника доставки продуктов будет рассчитана из расчёта 300 руб. в день и добавлена к основному окладу заработной платы грузчика магазина.

После проведения всех мероприятий, связанных с информированием как можно большего числа потенциальных покупателей, а также организации доставки продуктов, можем подвести предполагаемые итоги проделанной работы.

Оценка эффективности предложенной акции «Легкая доставка».

Рассмотрим все статьи затрат на внедрение предложенной акции с помощью таблицы 3.

Таблица 3

Бюджет акции «Легкая доставка» на 1 месяц

Затраты на проведение акции	Сумма в рублях	Количество
Рекламные купоны	500	1000
Заработная плата сотруднику доставки	6000	1 раз в месяц
Всего	6500	____

Источник: составлено автором

Далее рассмотрим управленческий аспект мероприятия. За каждый этап его проведения будет назначен ответственный за его исполнение непосредственно сам директор магазина «Колос». Рассмотрим все этапы рекламной кампании:

– заказ и оформление купонов на типографии;
– распространение рекламных купонов;
– сотрудник доставки покупок.

Расчёт минимальной суммы заказа для бесплатной доставки (табл. 4).

Количество участникови минимальная сумма покупки:

– 100 человек - пенсионеры без ограничения суммы покупки;
– 65 человек - покупателей с суммой покупки не менее 600 руб.;

Общие расходы - 6500 рублей;

Таблица 4.

Расчёт минимальной суммы заказа для бесплатной доставки.

Участники	Общие расходы	Количество заказов	Средняя сумма заказа	Товарооборот	Прибыль
пенсионеры	6500	100	0	0	-6500
покупатели		65	600	39000	6500,00

Источник: составлено автором

По данным таблицы 4 видно, что магазин не понесет дополнительных затрат,и может увеличить чистую прибыль при внедрении данной акции, если сделает бесплатную доставку для пенсионеров с суммой покупки без ограничений, для остальных покупателей с сумой покупки не менее 600 рублей, при условии, что количество доставок будет составлять более 65 в месяц.

Таким образом, основываясь на предварительных расчетах количественных показателей можно сделать вывод: акция «Легкая доставка» по привлечению покупателей, стимулированию продаж товаров, а также по повышению эффективности деятельности магазина будет результативной и экономически выгодной, если будут соблюдены условия акции. Количество доставок на сумму не менее 600 руб., будет не менее 65 раз в месяц, при этом все цели акции будут достигнуты.

1. Для привлечения внимания покупателей к магазину «Колос», для стимулирования продаж, а также для повышения имиджа магазина, был разработан сценарий мероприятия под название – «Добро пожаловать».

Цель мероприятия –привлечение внимания покупателей к магазину, повышение имиджа магазина, установление положительных ассоциаций у потребителя, стимулирование продаж, увеличение среднего чека и товарооборота.

Целевая аудитория – потенциальные покупатели магазина «Колос».

План мероприятия:

а) проинформировать как можно большее число покупателей;

б) разработать план по проведению мероприятия;

в) разработать призы, которые бы привлекли потенциальных покупателей;

Первый этап мероприятия заключается в оповещении как можно большего числа покупателей. Самый простой способ в данном случае это раздача рекламных купонов в общественных местах или местах проживания покупателей. Каждый купон содержит информацию об условиях и месте проведения акции, а также имеет свой уникальный номер, по которому будет проводиться розыгрыш.

Количество рекламных купонов и места их распространения.

Количество купонов – 1000 купонов за 2000 руб.
В таблице 5 сгруппирован план по распространению купонов.

Таблица 5.

План распространения купонов

Место распространения	Число рекламных купонов	Время распространения
Непосредственно в самом магазинепродавцами среди покупателей	250	Первая неделя акции
Вблизи магазина,а также неподалеку от остановочного комплекса	250	Первая неделя акции
Почтовые ящики в ближайших домах к магазину	250	Вторая неделя акции
Крупный перекресток города (пл. Революции)	250	Третья неделя акции

Источник: составлено автором

Для распространения купонов вне магазина воспользуемся услугами промоутера, по 2 часа на 3 дня, стоимость услуги 100 руб./час, итого 600руб

Перейдем ко второму этапу проекта, рекомендованное мероприятие магазина «Колос» направлено в основномна привлечение внимания покупателей, очень важным является разработка плана самого мероприятия. Итак, первым пунктом плана праздничное оформление магазина, для этого понадобятся воздушные шары, красивые билборды и конечно фирменные подарки в виде карманных календарей и брелков каждому покупателю товаров на сумму более 600 рублей. Затраты на праздничное оформление и фирменные подарки 4,5 тыс. р. Для проведения мероприятия воспользуемся услугамипрофессионального ведущего, 2 тыс. руб.

Завершающим этапом мероприятия, является розыгрыш трех главных призов, в виде подарочных карт магазина «Колос» на определённую сумму. Первое место - на сумму 2000 р., второе место 1200 р., третье место 500р.

Рассмотрим все статьи затрат на мероприятие с помощью таблицы 6.

Таблица 6

Бюджет рекламной кампании

Затраты на проведение рекламной кампании	Сумма в рублях	Количество
Рекламные купоны	2000	1000
Промоутер для распространения купонов	600	1
Воздушные шары	2000	150
Баннеры	1500	2
Фирменные подарки в виде карманных календарей и белков	1000	100
Главные призы	3700	3
Ведущий мероприятия по розыгрышу призов	2000	1
Оплата на прочие непредвиденные расходы	500	-
Всего	13300	-

Источник: составлено автором

Подводя итоги бюджету рекламной компании, общая сумма затрат на проведение мероприятия составит 13300 руб.

Исходя из плана предложенного мероприятия, затратна реализацию мероприятия под название – «Добро пожаловать», проведём анализ об успешности и эффективности планируемого мероприятия (табл. 7).

Таблица 7

Оценка эффективности планируемого мероприятия под название

«Добро пожаловать»

Показатель	Среднее число покупателей за месяц, человек.	Средняя стоимость чека, руб.	Средний товарооборот (выручка) за месяц, руб.
№ графы	1	2	3
До проведения мероприятия	1700	350,0	595000,0
Планируемое изменение после проведения мероприятия	1785	367,50	655987,50
Отклонение до и после проведения планируемого мероприятия	85	17,50	60987,50
Отклонение в %	5%	5%	10%
Затраты на мероприятие	13300,0		
Экономический эффект от внедрения планируемого мероприятия	47687,50		
Рентабельность мероприятия	0,36		

Источник: составлено автором

Проанализировав основные количественные показатели можно сделать следующие выводы; если среднее число покупателей за месяц после проведенного мероприятия увеличится на 5% и составит 1785 человек, а товарооборот увеличится на 10% и составит 655987,50 тыс. руб., то соответственно произойдет увеличение суммы среднего чека на 5% и составит 367,50 руб.

Рассчитаем экономический эффект от внедрения мероприятий по формуле 1:

$$Э = (Пв - Зр) – Врп \quad (1)$$

где Э - экономический эффект от внедрения мероприятия, руб.;
Пв - показатель выручки после реализации мероприятия, руб.;
Зр - затраты на реализацию мероприятий, руб.;
Врп- выручка до реализации за месячный период, руб.
Экономический эффект: (655987,50 - 13300,0) - 595000,0 = 47687,50руб.
Рассчитаем рентабельность предлагаемого мероприятия по формуле 2:

$$Р = (Э / Зр)*100\% \quad (2)$$

где Р - рентабельность предлагаемого мероприятия,руб;
Э - экономический эффект от внедрения мероприятий, руб.;
Пв - показатель выручки после реализации мероприятия, руб.;
Зр - затраты на реализацию мероприятий, руб.
Рентабельность мероприятия: (47687,50/13300,0) * 100% = 0,36 руб. или 36%

Согласно расчетам, экономический эффект от внедрения мероприятия будет положительный, так как затраты на мероприятие на 13300,0 руб. увеличат выручку на 47687,50 руб.А рентабельность продаж после проведения акции составит 36%, то есть предприятие с получит 0,36 руб. от каждого вложенного рубля.

По итогам планируемого мероприятия «Добро пожаловать»все анализируемые показателиувеличатся, среднее число покупателей, средний чек, соответственно увеличится товарооборот и прибыль. Экономический эффект положительный - затраты на мероприятия

меньше дополнительной прибыли. Поэтому данное мероприятие будет результативным и экономически выгодным, при этом все цели мероприятия будут достигнуты.

Подводя итоги по данному пункту в котором требовалось разработать стратегию развития и пути её совершенствования на торговом предприятие ООО «Шуйское»,были сделаны следующие выводы: подходящей стратегией для данного предприятия является стратегия концентрированного роста. Конкретным типом данной стратегии являются стратегия усиления позиций на рынке, при которой предприятие делает все, чтобы завоевать лучшие позиции на рынке с уже существующим продуктом. С одной стороны, наблюдается следующая картина необходимо совершенствовать имидж магазина для продвижение и укрепления уже существующего положения на рынке по отношению к конкурентам, а с другой стороны мы можем отметить, что разработка разнообразных мероприятий по стимулированию потребителя, с помощью которого решаются задачи побуждения к совершению пробной или повторной покупки, а также увеличение количества новых покупателей, путем введение дополнительных условий покупки, различных скидок и акции, также дает положительный эффект.