

Задание на производственную практику (преддипломную)  
для специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям)

для студентов 2, 3 курсов очного отделения  
МТКП РЭУ им. Г.В. Плеханова  
Группа/Курс 2, 3 курс /, К-21, К-9.31 и К-9.32

Период прохождения практики: 18.04.2022-15.05.2022

Основной целью практики является закрепление теоретических знаний, полученных студентами при изучении общепрофессиональных дисциплин и профессиональных модулей, приобретение практических навыков работы менеджера по продажам, а также сбор материалов для выполнения выпускных квалификационных работ.

Менеджер по продажам должен обладать профессиональными компетенциями, соответствующими видам деятельности:

1. Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью.

ПК 1.1. Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции.

ПК 1.2. На своем участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение.

ПК 1.3. Принимать товары по количеству и качеству.

ПК 1.4. Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли.

ПК 1.5. Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли.

ПК 1.6. Участвовать в работе по подготовке организации к добровольной сертификации услуг.

ПК 1.7. Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения.

ПК 1.8. Использовать основные методы и приемы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определять статистические величины, показатели вариации и индексы.

ПК 1.9. Применять логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков.

ПК 1.10. Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование.

2. Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности.

ПК 2.1. Использовать данные бухгалтерского учета для контроля результатов и планирования коммерческой деятельности, проводить учет товаров (сырья, материалов, продукции, тары, других материальных ценностей) и участвовать в их инвентаризации.

ПК 2.2. Оформлять, проверять правильность составления, обеспечивать хранение организационно-распорядительных, товаросопроводительных и иных необходимых документов с использованием автоматизированных систем.

ПК 2.3. Применять в практических ситуациях экономические методы, рассчитывать микроэкономические показатели, анализировать их, а также рынки ресурсов.

ПК 2.4. Определять основные экономические показатели работы организации, цены, заработную плату.

ПК 2.5. Выявлять потребности, виды спроса и соответствующие им типы маркетинга для обеспечения целей организации, формировать спрос и стимулировать сбыт товаров.

ПК 2.6. Обосновывать целесообразность использования и применять маркетинговые коммуникации.

ПК 2.7. Участвовать в проведении маркетинговых исследований рынка, разработке и реализации маркетинговых решений.

ПК 2.8. Реализовывать сбытовую политику организации в пределах своих должностных обязанностей, оценивать конкурентоспособность товаров и конкурентные преимущества организации.

ПК 2.9. Применять методы и приемы анализа финансово-хозяйственной деятельности при осуществлении коммерческой деятельности, осуществлять денежные расчеты с покупателями, составлять финансовые документы и отчеты.

3. Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохраняемости товаров.

ПК 3.1. Участвовать в формировании ассортимента в соответствии с ассортиментной политикой организации, определять номенклатуру показателей качества товаров.

ПК 3.2. Рассчитывать товарные потери и реализовывать мероприятия по их предупреждению или списанию.

ПК 3.3. Оценивать и расшифровывать маркировку в соответствии с установленными требованиями.

ПК 3.4. Классифицировать товары, идентифицировать их ассортиментную принадлежность, оценивать качество, диагностировать дефекты, определять градации качества.

ПК 3.5. Контролировать условия и сроки хранения и транспортирования товаров, обеспечивать их сохраняемость, проверять соблюдение требований к оформлению сопроводительных документов.

ПК 3.6. Обеспечивать соблюдение санитарно-эпидемиологических требований к товарам и упаковке, оценивать качество процессов в соответствии с установленными требованиями.

ПК 3.7. Производить измерения товаров и других объектов, переводить внесистемные единицы измерений в системные.

ПК 3.8. Работать с документами по подтверждению соответствия, принимать участие в мероприятиях по контролю.

4. Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих

### Тематический план и содержание преддипломной практики

Наименование разделов и тем	Содержание, практические занятия	Объем часов
<b>Тема 1.1 Организация и управление торговой деятельностью</b>	<p><b>Практические занятия</b></p> <p>1 Необходимо рассмотреть следующие вопросы:            дать характеристику оптового, розничного предприятия: вид и сферу деятельности, организационно-правовую форму, специализацию, лицензирование торговой деятельности по отдельным группам товаров, экономику района деятельности торгового предприятия; рынки, на которых действует фирма, диапазон цен на рынке, соотношение спроса и предложения;            дать характеристику внешней среды (наименование банков, где обслуживается предприятие, перечень поставщиков, с указанием вида ресурса и объема поставок, установить ведущих заказчиков по основному виду деятельности,</p>	<p><b>6</b></p> <p>6</p>
<b>Тема 1.2 Общая экономическая характеристика и управление торговой деятельностью предприятия</b>	<p><b>Практические занятия</b></p> <p>1 Необходимо проанализировать технико-экономические показатели деятельности предприятия за три предшествующие года. Показатели товарооборота:            портфель заказов; показатели объема реализованных населению услуг; показатели структуры товарооборота; показатели динамики товарооборота привлеченных средств;            показатели объема, динамики и эффективности использования оборотных средств;            показатели ликвидности; показатели оценки финансового (кредитного) риска</p>	<p><b>6</b></p> <p>6</p>
<b>Тема 1.3. Система управления персоналом</b>	<p>1 Необходимо рассмотреть следующие вопросы:            изучить организационную структуру управления с указанием отделов, должностей и местонахождения руководящего персонала; описать кадровый потенциал предприятия и его формирование, в том числе: профессиональный состав, квалификационный и образовательный уровень кадров (по категориям персонала); систему материального и морального стимулирования; функции персонала разных категорий, занятых в предприятии; систему работы с кадрами (ротация, повышение квалификации, подготовка и переподготовка кадров, работа с резервом на движение и др.); методы повышения эффективности труда.</p>	<p>6</p>
<b>Тема 1.4. Информационное обеспечение коммерческой деятельности</b>	<p><b>Практические занятия</b></p> <p>1 Необходимо рассмотреть следующие вопросы:            коммуникации между уровнями управления и подразделений;            коммуникации между предприятием и внешней средой (органы государственного регулирования, потребители, поставщики и др.);            документооборот предприятия и его характеристику;            способы защиты коммерческой тайны.</p>	<p><b>18</b></p> <p>6</p>

	2	Необходимо рассмотреть следующие вопросы: коммуникации между уровнями управления и подразделений; коммуникации между предприятием и внешней средой (органы государственного регулирования, потребители, поставщики и др.); документооборот предприятия и его характеристику; способы защиты коммерческой тайны.	6
	3	Необходимо рассмотреть следующие вопросы: коммуникации между уровнями управления и подразделений; коммуникации между предприятием и внешней средой (органы государственного регулирования, потребители, поставщики и др.); документооборот предприятия и его характеристику; способы защиты коммерческой тайны.	6
<b>Тема 1.5. Изучение рынка товаров и услуг предприятия</b>	<b>Практические занятия</b>		<b>18</b>
	1	Необходимо рассмотреть следующие вопросы: выявить методы изучения и прогнозирования покупательского спроса; изучить порядок определения целевых сегментов рынка (приоритетность различных сегментов рынка) и их состав, характеристика основных групп покупателей; дать характеристику сегмента рынка торгового предприятия	6
	2	Необходимо рассмотреть следующие вопросы: выявить методы изучения и прогнозирования покупательского спроса; изучить порядок определения целевых сегментов рынка (приоритетность различных сегментов рынка) и их состав, характеристика основных групп покупателей; дать характеристику сегмента рынка торгового предприятия	6
	3	Необходимо рассмотреть следующие вопросы: выявить методы изучения и прогнозирования покупательского спроса; изучить порядок определения целевых сегментов рынка (приоритетность различных сегментов рынка) и их состав, характеристика основных групп покупателей; дать характеристику сегмента рынка торгового предприятия	6
<b>Тема 1.6. Ценовая политика предприятия</b>	<b>Практические занятия</b>		<b>12</b>
	1	Необходимо рассмотреть следующие вопросы: изучить стратегию ценообразования, факторы, определяющие решения по цене цены на производимую продукцию, метод их формирования. Рассчитать показатели рыночных цен и тарифов на товары и услуги: показатели структуры розничных цен; показатели динамики розничных цен; показатели ценовой конкуренции.	6

	2	Необходимо рассмотреть следующие вопросы: изучить стратегию ценообразования, факторы, определяющие решения по цене цены на производимую продукцию, метод их формирования. Рассчитать показатели рыночных цен и тарифов на товары и услуги: показатели структуры розничных цен; показатели динамики розничных цен; показатели ценовой конкуренции.	6
<b>Тема 1.7. Продвижение товаров и услуг предприятия.</b>	<b>Практические занятия</b>		<b>6</b>
	1	Необходимо рассмотреть следующие вопросы: - изучить инструменты продвижения товаров и услуг предприятия (реклама, стимулирование сбыта, связи с общественностью, личная продажа); рассчитать эффективность использования инструментов продвижения товаров.	6
<b>Тема 1.8. Ассортиментная политика предприятия направления его ассортиментной стратегии.</b>	<b>Практические занятия</b>		<b>12</b>
	1	Необходимо рассмотреть следующие вопросы: изучить ассортимент товаров и услуг предприятия и изучить принципы и факторы, влияющие на источники товароснабжения; периодичность и причины изменения ассортимента; ознакомится с управлением товарными запасами на товарных запасов.	6
	2	Необходимо рассмотреть следующие вопросы: изучить ассортимент товаров и услуг предприятия и изучить принципы и факторы, влияющие на источники товароснабжения; периодичность и причины изменения ассортимента; ознакомится с управлением товарными запасами на товарных запасов.	6
<b>Тема 1.9. Оценка качества товаров.</b>	<b>Практические занятия</b>		<b>18</b>
	1	Необходимо рассмотреть следующие вопросы: установить порядок приемки партии товаров по качеству; принять участие в оценка качества товаров в соответствии с нормативными документами; установить условия и сроки хранения, санитарно-эпидемиологические требования к товарам с целью обеспечения их сохранности;	6
	2	определить возможное количество товарных потерь по группе товаров. разработать мероприятия по предупреждению и снижению товарных потерь на предприятии; определить соответствие содержания сопроводительных документов и информации на маркировке товара; заполнить график учета санитарно-эпидемиологического состояния товаров и упаковки (группы по выбору).	6
	3	Необходимо рассмотреть следующие вопросы: установить порядок приемки партии товаров по качеству; принять участие в оценка качества товаров в соответствии с нормативными документами; установить условия и сроки хранения, санитарно-эпидемиологические требования к товарам с целью обеспечения их сохранности;	6

<b>Тема 1.10. Сбор исходной информации для выполнения выпускной квалификационной работы (ВКР)</b>	<b>Практические занятия</b>		<b>24</b>
	1	Выполнение работ, связанных с выполнением выпускной квалификационной (дипломной) работы изучение литературных источников по теме ВКР; раскрытие сущности базовых понятий и методик согласно теме ВКР раскрытие теоретических вопросов темы ВК анализ коммерческой деятельности в организации (согласно теме ВКР); разработка предложений по совершенствованию коммерческой деятельности в организации	6
	2	Выполнение работ, связанных с выполнением выпускной квалификационной (дипломной) работы изучение литературных источников по теме ВКР; раскрытие сущности базовых понятий и методик согласно теме ВКР раскрытие теоретических вопросов темы ВК анализ коммерческой деятельности в организации (согласно теме ВКР); разработка предложений по совершенствованию коммерческой деятельности в организации	6
	3	Выполнение работ, связанных с выполнением выпускной квалификационной (дипломной) работы изучение литературных источников по теме ВКР; раскрытие сущности базовых понятий и методик согласно теме ВКР раскрытие теоретических вопросов темы ВК анализ коммерческой деятельности в организации (согласно теме ВКР); разработка предложений по совершенствованию коммерческой деятельности в организации	6
	4	Выполнение работ, связанных с выполнением выпускной квалификационной (дипломной) работы изучение литературных источников по теме ВКР; раскрытие сущности базовых понятий и методик согласно теме ВКР раскрытие теоретических вопросов темы ВК анализ коммерческой деятельности в организации (согласно теме ВКР); разработка предложений по совершенствованию коммерческой деятельности в организации	6
<b>Тема 1.11. Оформление документов по преддипломной практике</b>	<b>Практические занятия</b>		<b>18</b>
	1	выполнить практические зачетные задания; собрать и оформить дневник-отчет оформить дневник-отчет согласно требованиям	6
	2	выполнить практические зачетные задания; собрать и оформить дневник-отчет оформить дневник-отчет согласно требованиям	6
	3	выполнить практические зачетные задания; собрать и оформить дневник-отчет оформить дневник-отчет согласно требованиям	6
<b>Всего</b>			<b>144</b>

