

Колледж технологии, моделирования и управления

(название колледжа)

УТВЕРЖДАЮ
Первый проректор,
проректор по учебной работе

_____ А.Е. Рудин

« 30 » 06 2020 г.

ПРОГРАММА ПРАКТИКИ

Цикловая комиссия: Специальных дисциплин (экономических) 05

Специальность: 38.02.04 «Коммерция » (по отраслям)

Квалификация: Менеджер по продажам

Программа подготовки: базовая

План учебного процесса

Индекс	Наименование практик (по разделам и видам)	Очное обучение			Заочное обучение		
		Номер семестра	Кол-во недель	Часы	Номер семестра	Кол-во недель	Часы
ПМ.02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности							
ПП.02.01	Производственная практика. Проведение маркетинговых мероприятий	3	2	72	3 курс	2	72

Программа практик составлена в соответствии с федеральным государственным образовательным стандартом
среднего профессионального образования по специальности
38.02.04 «Коммерция (по отраслям)»

и на основании учебного плана № 20-02/1/10, 19-02/1/10, 20-02/3/1, 19-02/3/1, 18-02/3/1

Производственная практика (по профилю специальности)

ПП.02.01

Проведение маркетинговых мероприятий

(Индекс и название практики согласно учебному плану)

1. Место производственной практики (по профилю специальности) в структуре ППССЗ

Производственная практика (по профилю специальности) является завершающим этапом изучения профессионального модуля ПМ.02 «Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности» и дисциплины ОП.17 «Маркетинговые исследования рынка»

2. Цель производственной практики (по профилю специальности)

Формирование у обучающихся общих и профессиональных компетенций, приобретение практического опыта в области маркетинга и закрепление знаний по специальным дисциплинам

3. Задачи производственной практики (по профилю специальности)

- Анализировать рынок и составлять конъюнктурный прогноз
- Исследовать конкурентов и определять показатели конкурентоспособности
- Выявлять сегменты рынка

4. Компетенции, формируемые у обучающегося в процессе прохождения производственной практики (по профилю специальности)

Общекультурные: (ОК)

ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.

ОК 2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество

ОК 3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.

ОК 4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.

ОК 6. Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.

ОК 7. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.

ОК 10. Логически верно, аргументированно и ясно излагать устную и письменную речь.

ОК 12 Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий.

Профессиональные: (ПК)

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.

5. В результате прохождения производственной практики (по профилю специальности) обучающийся должен:

- Иметь практический опыт:
- 1) выявления потребностей (спроса) на товары (ОК 1-4, ОК 6-7, ОК10, ОК-12, ПК 2.1-2.9)
 - 2) реализации маркетинговых мероприятий в соответствии с конъюнктурой рынка (ОК 1-4, ОК 6-7, ОК10, ОК-12, ПК 2.1-2.9)
 - 3) участия в проведении рекламных акций и кампаний, других маркетинговых коммуникаций (ОК 1-4, ОК 6-7, ОК10, ОК-12, ПК 2.1-2.9)
 - 4) анализа маркетинговой среды организации (ОК 1-4, ОК 6-7, ОК10, ОК-12, ПК 2.1-2.9)
- Уметь:
- 1.обеспечивать распределение через каналы сбыта и продвижение товаров на рынке с использованием маркетинговых коммуникаций (ОК 1-4, ОК 6-7, ОК10, ОК-12, ПК 2.1-2.9)
 - 2.проводить маркетинговые исследования рынка; (ОК 1-4, ОК 6-7, ОК10, ОК-12, ПК 2.1-2.9)
 - 3.оценивать конкурентоспособность товаров (ОК 1-4, ОК 6-7, ОК10, ОК-12, ПК 2.1-2.9)
- Знать:
- 1.составные элементы маркетинговой деятельности: цели, задачи, принципы, функции, объекты, субъекты (ОК 1-4, ОК 6-7, ОК10, ОК-12, ПК 2.1-2.9)
 - 2.средства: удовлетворения потребностей, распределения и продвижения товаров, маркетинговые коммуникации и их характеристику; (ОК 1-4, ОК 6-7, ОК10, ОК-12, ПК 2.1-2.9)
 - 3.методы изучения рынка, анализа окружающей среды;(ОК 1-4, ОК 6-7, ОК10 ОК-12, ПК 2.1-2.9)
 4. конкурентную среду, виды конкуренции, показатели оценки конкурентоспособности; (ОК 1-4, ОК 6-7, ОК10, ОК-12, ПК 2.1-2.9)
 - 5.этапы маркетинговых исследований, их результат;(ОК 1-4, ОК 6-7, ОК10, ОК-12, ПК 2.1-2.9)
 6. управление маркетингом (ОК 1-4, ОК 6-7, ОК10, ОК-12, ПК 2.1-2.9)

6. Дисциплины (модули, практики) ППССЗ, в которых было начато формирование компетенций, указанных в п.1.4:

МДК.02.03 «Маркетинг» (ОК1-ОК4, ОК6-ОК7, ОК10, ОК12, ПК 2.1-ПК 2.9)

ОП.02 «Статистика» (ОК1-ОК4, ОК12)

ЕН.02 «Информационные технологии в профессиональной деятельности» (ОК4-ОК5, ПК1.2, ПК 2.1-ПК 2.2, ПК 2.4)

7. Форма проведения производственной практики (по профилю специальности)

Распределено ☐

Концентрированно ☒

8. Место проведения производственной практики (по профилю специальности)

- Торговые предприятия: ОАО «Большой Гостиный Двор», ООО «ADIDAS GROUP», «Zolla» ООО «Фаст Фэшн», ООО «Алдан», индивидуальные предприятия и т.д.

9. Содержание производственной практики (по профилю специальности)

Наименование и содержание разделов (этапов)	Объем час.	
	Очное обучение	Заочное обучение
1. Вводный инструктаж	2	2
2. Анализ рынка. Характеристика рынка.	10	10
3. Конъюнктурный анализ рынка и его прогноз.	12	12
4. Исследование конкурентов.	12	12
5. Определение показателей конкурентоспособности товара и фирмы	12	12
6. Выявление сегментов рынка.	16	16
Текущий контроль (собеседование)	4	4
Промежуточная аттестация (дифференцированный зачет)	4	4
ВСЕГО:	72	72

10. Формы отчетности по производственной практике (по профилю специальности)

- Отчет о практике
- Дневник практиканта
- Аттестационный лист и характеристика руководителя практики.

Отчет обучающий составляет индивидуально, рассматривает вопросы, согласно, выданному заданию. При составлении отчета студент может пользоваться литературой, документацией магазина, может приложить рисунки, фотографии, анкеты.

Отчет представляется в печатном виде, в количестве до 10 страниц.

Срок представления - последний день окончания практики

11. Описание шкал и критериев оценивания сформированности компетенций по результатам прохождения производственной практики (по профилю специальности)

Баллы	Оценка по традиционной шкале	Критерии оценивания сформированности компетенций
86 - 100	5 (отлично)	Обучающийся соблюдал сроки прохождения практики; отчетные материалы полностью соответствуют программе практики и имеют практическую ценность; индивидуальное задание выполнено полностью и на высоком уровне, получены положительные аттестационный лист и отзыв от предприятия; качество оформления отчета и презентации соответствуют требованиям. В процессе защиты отчета обучающийся дал полный, исчерпывающий ответ, явно демонстрирующий глубокое понимание предмета и широкую эрудицию в оцениваемой области.
75 – 85	4 (хорошо)	Обучающийся соблюдал сроки прохождения практики; отчетные материалы в целом соответствуют программе практики, содержат стандартные выводы и рекомендации практиканта; индивидуальное задание выполнено, получены положительные аттестационный лист и отзыв от предприятия; качество оформления отчета и презентации соответствуют требованиям. В процессе защиты отчета обучающийся дал полный ответ, основанный на проработке всех обязательных источников информации. Подход к материалу ответственный, но стандартный.
61 – 74		Обучающийся соблюдал сроки прохождения практики; отчетные материалы в целом соответствуют программе практики, содержат стандартные выводы и рекомендации практиканта; индивидуальное задание в целом выполнено с несущественными ошибками, получены положительные аттестационный лист и отзыв от предприятия; качество оформления отчета и / или презентации имеют несущественные ошибки. В процессе защиты отчета обучающийся дал стандартный ответ, в целом качественный, основанный на всех обязательных источниках информации. Присутствуют небольшие пробелы в знаниях или несущественные ошибки.
51 - 60	3 (удовлетворительно)	Обучающийся соблюдал сроки прохождения практики; отчетные материалы в целом соответствуют программе практики, собственные выводы и рекомендации практиканта по итогам практики отсутствуют; индивидуальное задание выполнено с существенными ошибками, получены удовлетворительные аттестационный лист и (или) отзыв от предприятия; качество оформления отчета и / или презентации имеют многочисленные несущественные ошибки. В процессе защиты отчета обучающийся дал ответ с существенными ошибками или пробелами в знаниях по некоторым разделам практики. Демонстрирует понимание содержания практики в целом, без углубления в детали.
40 – 50		Обучающийся нарушал сроки прохождения практики; отчетные материалы в целом соответствуют программе практики, собственные выводы и рекомендации практиканта по итогам практики отсутствуют; индивидуальное задание выполнено с существенными ошибками, получены удовлетворительные аттестационный лист и (или) отзыв от предприятия; качество оформления отчета и / или презентации имеют многочисленные существенные ошибки. В процессе защиты отчета обучающийся продемонстрировал слабое понимание сущности практической деятельности, допустил существенные ошибки или пробелы в ответах сразу по нескольким разделам программы практики, незнание (путаницу) важных терминов.
17 – 39	2 (неудовлетворительно)	Обучающийся систематически нарушал сроки прохождения практики; не смог справиться с практической частью индивидуального задания; отчетные материалы частично не соответствуют программе практики; получен неудовлетворительный аттестационный лист и (или) отзыв от предприятия; качество оформления отчета и (или) презентации не соответствуют требованиям. В процессе защиты отчета обучающийся продемонстрировал неспособность ответить на вопрос без помощи преподавателя, незнание значительной части принципиально важных практических элементов, многочисленные существенные ошибки.
1 – 16		Обучающийся систематически нарушал сроки прохождения практики; не смог справиться с индивидуальным заданием; отчетные материалы не соответствуют программе практики; получен неудовлетворительный аттестационный лист и (или) отзыв от предприятия; отчет к защите не представлен.
0		Обучающийся практику не проходил.

12. Учебная литература и другие информационные источники

а) Основная учебная литература

1. Карасев, А. П. Маркетинговые исследования : учебник и практикум для среднего профессионального образования / А. П. Карасев. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2019. — 315 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-05957-1. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/433505>

б) Дополнительная учебная литература

1. Егорова, М. М. Маркетинг : учебное пособие / М. М. Егорова, Е. Ю. Логинова, И. Г. Швайко. — 2-е изд. — Саратов : Научная книга, 2019. — 159 с. — ISBN 978-5-9758-1744-0. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/81021.html> — Режим доступа: для авторизир. пользователей

2. Тюрин, Д. В. Маркетинговые исследования : учебник для среднего профессионального образования / Д. В. Тюрин. — Москва : Издательство Юрайт, 2019. — 342 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-9916-4561-4. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <http://biblio-online.ru/bcode/426329>

в) Методическое обеспечение учебной практики

Производственная практика (практика по получению профессиональных умений и опыта профессиональной деятельности) [Электронный ресурс]: методические указания / Сост. Азимова Л. Л., Касумова Н. М. — СПб.: СПбГУПТД, 2020. — 24 с. — Режим доступа: http://publish.sutd.ru/tp_ext_inf_publish.php?id=2020393, по паролю.

г) Официальные справочно-библиографические и периодические издания

1. Федеральная служба государственной статистики <http://www.gks.ru/>

2. Межведомственный аналитический центр <http://www.iacenter.ru>

3. Справочная правовая система «Консультант Плюс» www.consultant.ru

4. Справочная правовая система «Гарант» www.garant.ru

5. Федеральная налоговая служба www.nalog.ru

6. РБК <http://www.rbc.ru/>

13. Демонстрационные и раздаточные материалы

программа практики, дневники, аттестационный лист, характеристика, отчет

14. Материально-техническое и программное обеспечение производственной практики (по профилю специальности)

1. Материально-техническое обеспечение: торговое оборудование, кассовые аппараты, товар; компьютеры

2. Программное обеспечение:

Microsoft Windows 10 Pro;

Office Standart 2016

15. Обязанности обучающегося во время прохождения производственной практики (по профилю специальности)

Обучающийся обязан соблюдать правила техники безопасности и охраны труда, правила внутреннего распорядка, вести и своевременно представлять необходимую документацию по выполнению программы практики.

16. Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки практического опыта умений и знаний, характеризующие этапы формирования компетенций по результатам прохождения производственной практики (по профилю специальности)

№ п/п	Формулировка вопроса (задания, оценочного материала)
1.	Назовите признаки, по которым характеризуют рынок
2.	Что такое конъюнктура рынка и как ее определяют
3.	Для чего составляется конъюнктурный прогноз рынка
4.	Как рассчитывается доля рынка
5.	Как выявляются конкуренты
6.	Как проводятся исследования по оценке товара
7.	Как рассчитывается показателей конкурентоспособности
8.	Как сегментируется рынок и осуществляется поиск целевого сегмента
9.	Как позиционируется товар

№ п/п	Формулировка вопроса (задания, оценочного материала)
10.	Какая стратегия маркетинга используется вашим магазином

Типовые контрольные задания, задачи, ситуации практической деятельности

№ п/п	Условия типовых заданий (задач, кейсов)	Вариант ответа
1.	При снижении спроса на товар необходимо сформулировать проблему для проведения МИ	Качество товара не соответствует ожиданиям потребителей . проблема-выявление потребностей потребителей
2.	Какой метод исследования используется, если проблемы предприятия в его хозяйственной деятельности	Анализ документов
3.	Как рассчитать долю своего предприятия на рынке	Доля= $V_{\text{выпуска}}/V_{\text{товарооборота рынка}}$
4.	Как рассчитать потребительский потенциал рынка	Количество потребителей умножить на норму потребления данного товара
5	Как рассчитать производственный потенциал рынка	$ПП = V + I + T_3 - Э$, где V – объем производства, I – объем импорта, T ₃ - товарные запасы, Э- объем экспорта
6	Какой метод исследования предпочтителен для выявления мнений потребителей	Социологический
7	Как определить отношение потребителей к Вашей фирме	Задать вопросы: «какая фирма приходит вам на ум при возникновении потребности», или «товар какой фирмы вы предпочитаете »
8	Как определяется конкурентоспособность товара	В результате социологического исследования рассчитываются оценки Вашего товара и товаров конкурентов $K = \text{оценка вашего товара} / \text{оценка сильного конкурента}$
9	Влияет ли метод формирования выборки и ее объем на достоверность результатов исследования	да

17. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания практического опыта, умений и знаний, характеризующих этапы формирования компетенций по результатам прохождения производственной практики (по профилю специальности)

Форма проведения промежуточной аттестации по практике

устная ☒ письменная ☐ компьютерное тестирование ☐ иная* ☐

Особенности проведения зачета по практике

- Для допуска к аттестации, обучающийся должен представить отчет о прохождении практики, дневник, аттестационный лист и характеристику.
- Обучающемуся задаются вопросы, представленные в пункте 2.2.16
- Разрешается пользоваться отчетом и дневником