**Индивидуальное задание**

**по производственной практике (преддипломной)**

**Место прохождения практики:** ООО «Гриндрим»

(Ф.И.О.)

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **№ п/п** | **Виды работ** | **Период выполнения работ[[1]](#footnote-1)** |
|  | **Ознакомительная лекция, включая инструктаж по соблюдению правил противопожарной безопасности, правил охраны труда, техники безопасности, санитарно-эпидемиологических правил и гигиенических нормативов.**  Пройти инструктивное совещание с ответственным лицом от Профильной организации, на котором ознакомиться с кругом обязанностей по определенным видам работ, связанным с будущей профессиональной деятельностью, а также уточнить правила в отношении субординации, внешнего вида, внутреннего трудового распорядка и режима конфиденциальности.  Пройти инструктаж по соблюдению правил противопожарной безопасности, правил охраны труда, техники безопасности, санитарно-эпидемиологических правил и гигиенических нормативов (в случае медицинских противопоказаний к выполнению определенных видов деятельности – принести подтверждающую справку из медицинского учреждения). |  |
|  | **Составление организационной характеристики предметной области и предприятия – объекта практики,** которое обучающемуся предстоит анализировать в соответствии с индивидуальным заданием на ВКР – дипломную работу.  ***Общая информация об организации и организационной структуре торгового предприятия – объекта практики.***  Необходимо рассмотреть следующие вопросы:   * дать характеристику торгового (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 торговая организация, 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); * рассчитать показатели инфраструктуры коммерческой деятельности: * показатели материально-технической базы торговли (численность, размер, уровень технической оснащенности исследуемого предприятия); * показатели развития, специализации и концентрации материально-технической базы исследуемого предприятия; * изучить (принять участие) в подготовке и организации проведения добровольной сертификации услуг.   ***Система управления персоналом.***  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 на предприятии; * систему работы с кадрами (ротация, повышение квалификации, подготовка и переподготовка кадров, работа с резервом на движение и др.); * методы повышения эффективности труда.   ***Информационное обеспечение коммерческой деятельности.***  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. |  |
|  | **Сбор информации об объекте практики и анализ содержания источников.**  ***Общая экономическая характеристика предприятия.***  Необходимо проанализировать технико-экономические показатели деятельности предприятия за три предшествующих года:  *Показатели товарооборота:*   * портфель заказов; * показатели объема реализованных населению услуг; * показатели структуры товарооборота; * показатели динамики товарооборота; * показатели товарных запасов (объема, структуры и динамики);   *Показатели статистики, финансов и кредита:*   * показатели объема, структуры и динамики уставного капитала; * показатели объема, структуры, динамики и эффективности использования собственных и привлеченных средств; * показатели объема, динамики и эффективности использования оборотных средств; * показатели ликвидности; * показатели оценки финансового (кредитного) риска; * показатели страхования коммерческих предприятий.   *Показатели эффективности коммерческой деятельности:*   * показатели объема, структуры и динамики прибыли; * показатели уровня рентабельности и его динамики; * показатели объема, структуры и динамики издержек обращения и их относительного уровня; * показатели товарооборачиваемости. |  |
|  | **Экспериментально-практическая работа, углубление первоначального практического опыта, развитие общих и профессиональных компетенций, полученных в процессе теоретического обучения.**  ***~ В случае, если предметная область исследования ВКР в рамках освоения ВД 1. Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью, необходимо собрать материал и представить полученную информацию в отчете о прохождении практики по следующим вопросам:***  ***Анализ коммерческой деятельности предприятия.***  *Организация коммерческих и хозяйственных связей, порядок ведения договорной работы на предприятии.*  Необходимо рассмотреть следующие вопросы:   * изучить и проанализировать основные этапы договорной работы; * изучить организацию заключения договоров на предприятии; * изучить порядок учета и исполнения договоров, взыскания штрафных санкций и убытков.   *Осуществление закупок товаров.*  Необходимо рассмотреть следующие вопросы:   * изучить содержание работ по закупке товаров: * выявить и проанализировать источники закупки товаров, * определить спрос покупателей, провести анкетный опрос покупателей с целью изучения спроса на конкретный товар и проанализировать полученные материалы; * изучить порядок закупки товаров на торговом предприятии; * изучить условия взаимодействия с конкретными поставщиками; * принять участие в формировании и предоставлении заказов поставщикам или заключении с ними договоров, * принять участие в осуществлении контроля за поставками и ведением претензионной работы, * изучить методы стимулирования сбыта у поставщиков.   *Транспортное обеспечение коммерческой деятельности.*  Необходимо рассмотреть следующие вопросы:   * организацию доставки товаров на склад (магазин); * используемые на торговом предприятии виды транспорта, типы транспортных средств; * методы доставки товаров на торговое предприятие и виды используемых маршрутов; * принять участие в организации доставки товаров от поставщика (или отгрузки товаропроизводителю) и ознакомиться с транспортно-экспедиционными операциями на этапах отправления и приемки товаров, при доставке их автомобильным и железнодорожным транспортом.   *Система хранения и переработки товаров.*  Необходимо рассмотреть следующие вопросы:   * дать характеристику устройства и планировки торгового, складского помещения; * рассчитать показатели эффективности использования торговой, складской площади и оборудования; * изучить порядок применения автоматизированной системы идентификации товаров; * проанализировать техническую оснащенность предприятия, оснащенность специальным программным обеспечением персональных компьютеров; * ознакомиться с комплексом операций, связанных с подготовкой к приемке и приемкой товаров, размещением их на хранение, организацией хранения и подготовкой к отпуску товарополучателям (для предприятий оптовой торговли); * принять участие в приемке товаров на склад (в магазин), выполнить проверку товаров по количеству и качеству, оформить приемо-сдаточные документы, регистрацию принятых товаров; * изучить принципы хранения товаров: планирование складской площади, размещение; * рассчитать технико-экономические показатели работы склада.   *Ознакомление с организацией сбытовой деятельности.*  Необходимо рассмотреть следующие вопросы:   * изучить организацию работ по продаже товаров методами, существующими на предприятии и способствующими увеличению товарооборота и прибыли; * ознакомиться с видами дополнительных услуг, оказываемых покупателям; * ознакомиться с оформлением документов и учетом товаров в процессе продажи; * охарактеризовать технологический процесс на торговом предприятии (в виде схемы); * проанализировать использование в магазине инструментов мерчандайзинга: правила выкладки, расположение отделов, атмосфера в магазине, использование внутримагазинной рекламы и т.д.   ***~ В случае, если предметная область исследования ВКР в рамках освоения ВД 2. Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности, необходимо собрать материал и представить полученную информацию в отчете о прохождении практики по следующим вопросам:***  ***Организация экономической и маркетинговой деятельности торгового предприятия.***  *Изучение рынка товаров и услуг предприятия.*  Необходимо рассмотреть следующие вопросы:   * выявить методы изучения и прогнозирования покупательского спроса; * изучить порядок определения целевых сегментов рынка (приоритетность различных сегментов рынка) и их состав, характеристику основных групп покупателей; * дать характеристику сегмента рынка торгового предприятия; * дать характеристику клиентов и конкурентов;   Рассчитать показатели, характеризующие тип рынка:   * товарное предложение; * покупательский спрос; * соотношение товарного предложения и покупательского спроса; * емкость рынка; * насыщенность рынка; * показатели уровня монополизации рынка; * показатели уровня конкуренции рынка; * показатели экономического и коммерческого рынка; * показатели сегментации рынка; * составить прогноз продаж товаров, конъюнктуры товарных рынков; * ознакомиться с позиционированием предприятия, товара.   *Ценовая политика предприятия.*  Необходимо рассмотреть следующие вопросы:   * изучить стратегию ценообразования, факторы, определяющие решения по ценам, 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.   *Продвижение товаров и услуг предприятия.*  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.   ***~ В случае, если предметная область исследования ВКР в рамках освоения ВД 3. Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохраняемости товаров, необходимо собрать материал и представить полученную информацию в отчете о прохождении практики по следующим вопросам:***  ***Формирование ассортимента, оценка качества и маркировка товаров на предприятии.***  *Ассортиментная политика предприятия и направления его ассортиментной стратегии.*  Необходимо рассмотреть следующие вопросы:   * изучить ассортимент товаров и услуг предприятия и его характеристики; * изучить принципы и факторы, влияющие на формирование ассортимента на предприятии и источники товароснабжения; * периодичность и причины изменения ассортимента; * ознакомиться с управлением товарными запасами на предприятии (информация о состоянии товарных запасов, использование ее для правильного определения объема закупок); * проанализировать показатели формирования ассортимента товаров (коэффициенты полноты и стабильности ассортимента).   *Оценка качества товаров.*  Необходимо рассмотреть следующие вопросы:   * установить порядок приемки партии товаров по качеству; * принять участие в оценке качества товаров в соответствии с нормативными документами; * установить условия, сроки хранения, санитарно-эпидемиологические требования к товарам с целью обеспечения их сохраняемости; * 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). |  |
|  | **Сбор, обобщение и систематизация материалов, необходимых для написания выпускной квалификационной работы (дипломной работы).**  *Выполнить работы, связанные с написанием выпускной квалификационной работы (дипломной работы):*   * Изучить информационные, справочно-правовые системы, документы и нормативные акты, практические ситуации по теме выпускной квалификационной работы – дипломной работы; * Раскрыть сущность базовых понятий и методик согласно теме ВКР – дипломной работы; * Систематизировать собранный нормативный и фактический материал; * Выявить проблемные вопросы коммерческой деятельности, входящие в предмет исследования выпускной квалификационной работы – дипломной работы. Сформулировать предложения по решению выявленных проблем. Представить полученную информацию в отчете о прохождении практики; * Обобщить изученные литературные источники по теме ВКР (дипломной работы). |  |
|  | **Оформление отчетных документов о прохождении практики и экспертная оценка результатов ее прохождения.**  *Оформить отчет по практике в формате презентации PowerPoint,* содержащий базовую и информационно-вспомогательную информацию, согласно Приложению 1.  *Оформить справку*, заверенную подписью и печатью (при наличии) ответственного лица от Профильной организации, содержащую сведения о прохождении практики.  Разместить полностью оформленный комплект отчетной документации по практике в электронной информационно-образовательной среде Университета «Синергия» на платформе lms.synergy.ru в формате .pdf руководителю практики от Образовательной организации для экспертной оценки результатов ее прохождения. |  |

Обучающийся индивидуальное задание получил: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ Игоревич

(подпись) (расшифровка)

1. *Сроки организации практической подготовки определяются учебным планом в соответствии с календарным учебным графиком. Даты необходимо уточнить у куратора учебной группы путем взаимодействия в личном кабинете на платформе lms.synergy.ru посредством опции «Обратиться в деканат».* [↑](#footnote-ref-1)