**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)