

**НЕГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ ЧАСТНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ «МОСКОВСКИЙ ФИНАНСОВО-ПРОМЫШЛЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ «СИНЕРГИЯ»**

**Факультет Гостеприимства**

(наименование факультета/ института)

**Направление подготовки /специальность:** 38.04.02 Менеджмент

**Профиль/специализация:** Менеджмент в гостиничном и ресторанном бизнесе.

**Форма обучения:** заочная

**ИНДИВИДУАЛЬНОЕ ЗАДАНИЕ**

**НА ПРОИЗВОДСТВЕННУЮ ПРАКТИКУ**

(вид практики)

**Практика по профилю профессиональной деятельности**

(тип практики)

обучающегося группы

(Шифр и № группы) (ФИО обучающегося)

Место прохождения практики:

|  |
| --- |
| Общество с ограниченной ответственностью «АЗИМУТ» |

(наименование структурного подразделения Образовательной организации)

Срок прохождения практики: с «27» июля 2022 г. по «07» августа 2022 г.

**Содержание индивидуального задания на практику:**

| **№ п/п** | **Виды работ** |
| --- | --- |
| 1. | Инструктаж по соблюдению правил противопожарной безопасности, правил охраны труда, техники безопасности, санитарно-эпидемиологических правил и гигиенических нормативов. |
| 2. | Выполнение определенных практических кейсов-задач, необходимых для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности по итогам **производственной практики** (практики по профилю профессиональной деятельности) |
| 2.1. | Кейс-задача №  Вы проходите практику на предприятии гостеприимства «…». Опишите общую информацию об организации.  Предположим на месте, где Вы проходите практику владелец решил открыть бар. Ваши действия:  1.Описать бар и его назначение (в зависимости от местоположения) и ориентировочное меню бара  2. подобрать оборудование для выполнения меню бара, перечислить оборудование, находящееся в баре, по классам и его функциональное значение (только для кап. технологического оборуд.).  3. расставить оборудование по местам, составив схему расстановки. Составить смету  4. добавить малоценное оборудование  5. рассчитать необходимые расходные материалы  6.Составить смету на выбранное оборудование  7. Составить календарный план-график проведения открытия бара |
| 2.2. | Кейс-задача № 2  Компания А оказывает широкий спектр услуг в области организации мероприятий: кейтеринг, организация корпоративных мероприятий и торжеств (свадьбы, дни рождения и др.): несколько точек открыто в регионах, в столичных городах ближнего зарубежья. Дела компании шли очень неплохо до наступления кризиса, вызванного пандемией. Проблем навалилось немало:  - запрет на проведение мероприятий, связанных со скоплением людей;  - резкое снижение заказов по тем же причинам;  - давление со стороны конкурентов, которые предлагали какие-то решения в организации праздников – пусть и не вполне устраивающие клиентов, но все же работающие решения, которые можно реализовать в период ограничений (преимущественно в области онлайн-услуг);  - как следствие, резко сократились доходы, обороты «упали», стало понятно, что подушки безопасности недостаточно и требуется серьезное сокращение расходов.  Первые несколько месяцев компания продолжала работать в прежнем режиме, хотя и без заказов. Сотрудники занимались делами, до которых в обычном режиме «не доходили руки»: развитие сайта, обновление каталогов, обзвон клиентов и т.д. Но выживать в отсутствие заказов оказалось сложнее, чем представлялось, и нужно было принимать решения: пустить «под нож» расходы на офисы, персонал, непрофильные затраты, перейти на удаленную работу окончательно. Но сможет ли бизнес продержаться в условиях ограничений, и насколько они будут ужесточаться в тех или иных регионах, неизвестно.  1. Какие ошибки допустили руководители бизнеса, которые привели к тому, что компания оказалась не готова к кризису?  2. Какие решения сейчас помогут бизнесу обрести «второе дыхание» и избежать кардинальных решений: сокращение персонала, закрытие представительств  3. Какие решения в Вашем бизнесе или на Вашем предприятия помогли пережить непростое время кризиса?. |
| 2.3. | Кейс-задача № 3  Светлана и Николай на протяжении многих лет ведут успешную совместную деятельность по организации, обеспечению и раскрутке предприятий общественного питания, проще говоря: бары, рестораны, кафе и прочее.  Светлана является основателем и владельцем фирмы основным видом деятельности которой является организация «кухни под ключ»: разработка проекта, поставка оборудования, установка и последующий сервис.  Николай является одним ведущим шеф-поваров страны, приглашается заказчиком на моменте обсуждения концепции будущего заведения и участвует в проекте до вывода его на самоокупаемость. Николай приводит клиентов к Светлане, получая свою выгоду, а Светлана, в свою очередь, реализует свою часть проекта. Справедливости ради нужно отметить, что качество совместного продукта на рынке является одним из самых лучших.  Спустя несколько лет сотрудничества Светлана и Николай решили вывести на рынок собственный проект, который бы был логичным продолжением успешного сотрудничества. Было решено создать пивной паб с акцентом на качественную кухню и всё это в ирландском стиле. Основатели проекта сами регулярно посещали такие заведения и видели, что данный концепт имеет прекрасный спрос в городе. Всего на 2х миллионный город было 5-7 заведений. Удачно подвернулась возможность снять не дорогое помещение в плотно заселённой части города, на значительном удалении от конкурентов, вблизи с основными точками закупа сырья и транспортными развязками. Являясь профессионалами в своем деле, компаньоны были уверенны в успехе проекта, а потому решили всё сделать в лучшем виде: лучшее оборудование, дорогой интерьер, дорогой концептуальный ремонт, большая кухня, проверенный персонал. Спустя пару месяцев после пышной презентации количество посещений постепенно стало снижаться, а средний чек ушел в крутое пике. Результат приносили только те меры, которые были направлены на удешевление товаров и услуг. Через полгода было решено отказаться от большинства позиций в меню, всего импортного пива и других дорогих напитков. Сменился обслуживающий персонал. Паб-ресторан премиум класса превратился в обычный бар, где во всём меню среди холодных закусок и снеков для особо-изысканной публики имелось несколько видов дешевых стейков и бургеров. Заполняемость заведения стала расти, но средний чек так и оставался намного ниже необходимых расчетных показателей. Для рентабельности данного концепта в сложившейся ситуации недостаточно посадочных мест.  1. По каким причинам не получило успеха такое востребованное и качественно реализованное заведение?  2. Какие исследования нужно было провести перед реализацией проекта?  3. Какие варианты дальнейшего развития ситуации вы видите? Какие бы вы приняли меры на данном этапе? |
| 2.4. | Кейс-задача № 4  Для предприятия, на котором Вы проходите практику подготовьте:  Презентацию предложений по формированию и совершенствованию продукции и обслуживания в соответствии с изменением конъюнктуры рынка.  Оцените новые рыночные возможности, сформулируйте бизнес-идеи. |
| 2.5. | Кейс-задача № 5 Вы проходите практику на предприятии гостеприимства «…». Предложите владельцам масштабировать бизнес. Сформулируйте задачи и цели развития сети предприятий гостеприимства, отражающие интересы собственников и заинтересованных сторон. Пропишите инновационные технологии для предприятий, входящих в планируемую сеть. |
| 3. | Систематизация собранного нормативного и фактического материала. |
| 4. | Оформление отчета о прохождении практики. |
| 5. | Защита отчета по практике. |

Обучающийся индивидуальное задание получил

\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

(ФИО) (Подпись)

«27»июля 2022г.