

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Крылова Людмила Вячеславовна
Должность: Проректор по учебно-методической работе
Дата подписания: 02.03.2025 11:05:39
Уникальный программный ключ:
b066544bae1e449cd8bfce392f7224a676a271b2

**МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**
**ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ДОНЕЦКИЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ЭКОНОМИКИ И
ТОРГОВЛИ ИМЕНИ МИХАИЛА ТУГАН-БАРАНОВСКОГО»**

КАФЕДРА МАРКЕТИНГА И ТОРГОВОГО ДЕЛА

УТВЕРЖДАЮ

Проректор по учебно-методической работе



Л. В. Крылова

(подпись)

« 28 »

2024 г.



**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ПРАКТИЧЕСКОЙ ПОДГОТОВКИ ПРИ
ПРОВЕДЕНИИ ПРАКТИКИ**

Б2.В.03 (Пд) ПРЕДДИПЛОМНАЯ ПРАКТИКА

(вид и тип практики в соответствии с учебным планом)

Укрупненная группа направлений подготовки/специальностей

38.00.00 Экономика и управление

(код, наименование)

Программа высшего образования – программа магистратуры

Направление подготовки

38.04.06 Торговое дело

(код, наименование)

Магистерская программа:

-

(наименование)

Факультет маркетинга и торгового дела

Форма обучения, курс:

очная форма обучения, 2 курс

заочная форма обучения, 3 курс

Рабочая программа адаптирована для лиц с ограниченными возможностями
здоровья и инвалидов

Донецк 2024

Рабочая программа практической подготовки при проведении Преддипломной практики для обучающихся по направлению подготовки/специальности 38.04.06 Торговое дело, разработанная в соответствии с учебным планом, утвержденным Ученым советом ФГБОУ ВО «ДОННУЭТ»:

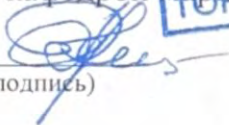
- в 2024 г. – для очной формы обучения;
- в 2024 г. – для заочной формы обучения;

Разработчик/Разработчики:

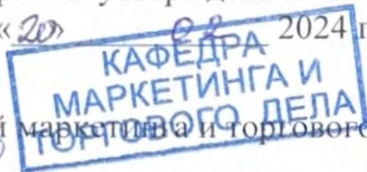
Азарян Елена Михайловна, д.э.н., профессор
Кривонос Алина Александровна, к.э.н., доцент
Морозова Наталья Игоревна, к.э.н., доцент

Рабочая программа утверждена на заседании кафедры маркетинга и торгового дела
Протокол от «20» 02 2024 года № 15

Зав. кафедрой маркетинга и торгового дела

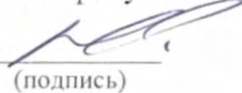

(подпись)

И.М. Рвачева
(инициалы, фамилия)



СОГЛАСОВАНО

Декан факультета маркетинга и торгового дела


(подпись)

Д.В. Махнонов
(инициалы, фамилия)

Дата «27» 02 2024 года




ОДОБРЕНО

Учебно-методическим советом ФГБОУ ВО «ДОННУЭТ»

Протокол от «28» 02 2024 года № 7

Председатель


(подпись)

Л.В. Крылова
(инициалы, фамилия)

Азарян Е.М., Морозова Н.И.,
Кривонос А.А.
©ФГБОУ ВО «Донецкий национальный
университет экономики и торговли
имени Михаила Туган-Барановского»,
2024 год

1. ОПИСАНИЕ ПРАКТИЧЕСКОЙ ПОДГОТОВКИ ПРИ ПРОВЕДЕНИИ ПРАКТИКИ

| Наименование показателя | Наименование укрупненной группы направлений подготовки/специальностей, направление подготовки/специальность, профиль/ магистерская программа/специализация, программа высшего образования | Характеристика практической подготовки при проведении практики | |
|--|---|---|-------------------------------------|
| | | очная форма обучения | заочная/очно-заочная форма обучения |
| Количество зачетных единиц – 24 | Укрупненная группа направлений подготовки/специальностей 38.00.00 Экономика и управление (код, название) | Часть формируемая участниками образовательных отношений | |
| | Направление подготовки 38.04.06 Торговое дело (код, название) | | |
| Общее количество часов – 864 | Магистерская программа: - (название) | Год подготовки | |
| | | 2-й | 3-й |
| | | Семестр | |
| | | 4-й | 5-й |
| Количество часов в неделю для очной и заочной форм обучения:54 | Программа высшего образования – программа магистратуры | Индивидуальные задания: | |
| | | _____ | _____ |
| | | Форма промежуточной аттестации: (зачет с оценкой, экзамен) | |
| | | Зачет с оценкой | Зачет с оценкой |

2. ЦЕЛЬ И ЗАДАЧИ ПРАКТИЧЕСКОЙ ПОДГОТОВКИ ПРИ ПРОВЕДЕНИИ ПРАКТИКИ

Цель преддипломной практики: сформировать навыки реального осуществления маркетинговой деятельности, а также повысить уровень усвоения знаний по направлению подготовки 38.04.06 Торговое дело.

Задачи:

- получение информации о состоянии рынка спроса и предложения, тенденциях развития конъюнктуры потребительских рынков; рынков средств производств и услуг;
- анализ маркетинговой среды;
- оценка сильных и слабых сторон, угроз, шансов, возможностей. позиций деятельности предприятия;
- анализ эффективности формирования и имплементации маркетинг-микс;
- оценка уровня эффективности инновационных маркетинговых технологий, в том числе сети Интернет;
- предложение пионерской продукции и продукции рыночной новизны с учетом экологической составляющей;
- сервисное обслуживание потребителей;
- создание имиджа продукта и предприятия;
- разработка планов маркетинга;
- проведение работы по формированию и реализации целевых программ рационального использования ресурсов в рамках социально ответственного маркетинга;
- разработка задач по автоматизированной обработке маркетинговой информации, использование современных средств управления маркетингом;
- использование рациональных приемов поиска и использования научно-технической информации;
- проведение маркетинговых исследований по специальности, участие в их разработке.

3. МЕСТО ПРАКТИЧЕСКОЙ ПОДГОТОВКИ ПРИ ПРОВЕДЕНИИ ПРАКТИКИ В СТРУКТУРЕ ОПОП ВО

Практическая подготовка при проведении Б2.В.03 (Пд) Преддипломная практика входит в Блок 2. Практика, часть, формируемая участниками образовательных отношений по направлению подготовки 38.04.06 Торговое дело. Практика закрепляет знания и умения, приобретаемые магистрами в результате освоения теоретических курсов, вырабатывает практические навыки и способствует комплексному формированию общекультурных и профессиональных компетенций обучающихся.

Преддипломная практика деятельности студента магистра в соответствии с ОПОП базируется на полученных ранее знаниях по учебным дисциплинам гуманитарного, социального и экономического, математического и естественно-научного, профессионального циклов. Содержание практики логически и методически тесно взаимосвязано с изученными дисциплинами, поскольку главной целью практики является, в первую очередь, закрепление и углубление теоретических знаний и практических умений, полученных студентами при изучении этих дисциплин.

Дисциплины, на которых основывается практика: «Международный маркетинг в торговле», «Экологический маркетинг», «Стратегический и инновационный менеджмент в коммерции», «Инновации в торговой деятельности и оценка их эффективности», «Операционный маркетинг торгового предприятия», «Психотехнологии продажи товаров», «Инновационные маркетинговые коммуникации», «Информационное обеспечение маркетинговых решений», «Рекламный менеджмент», «Инновационные маркетинговые коммуникации», «Компьютерная технология», и др.

Преддипломная практика базируется на знаниях, умениях и навыках, приобретенных обучающимися в процессе прохождения предыдущих практик, и является обобщающим итогом практической подготовки выпускников. К моменту ее прохождения студенты завершили полный курс теоретического обучения. Обязательными «входными» знаниями и умениями студентов для прохождения практики являются знание цикла базовых и профессиональных дисциплин программы подготовки магистров.

4. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ПРАКТИЧЕСКОЙ ПОДГОТОВКИ ПРИ ПРОВЕДЕНИИ ПРАКТИКИ, СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

В результате прохождения практики у обучающегося должны быть сформированы компетенции и индикаторы их достижения:

| Код и наименование компетенции | Код и наименование индикатора достижения компетенции |
|--|---|
| УК-1. Способен осуществлять критический анализ проблемных ситуаций на основе системного подхода, вырабатывать стратегию действий | ИДК-1 _{УК-1} Анализирует проблемную ситуацию как систему, выявляя ее составляющие и связи между ними |
| | ИДК-2 _{УК-1} Разрабатывает варианты решения проблемной ситуации на основе критического анализа доступных источников информации. |
| | ИДК-3 _{УК-1} Вырабатывает стратегию действий для решения проблемной ситуации в виде последовательности шагов, предвидя результат каждого из них. |
| УК-2. Способен управлять проектом на всех этапах его жизненного цикла | ИДК-1 _{УК-2} Понимает принципы проектного подхода к управлению. |
| | ИДК-2 _{УК-2} Демонстрирует способность управления проектами. |
| | ИДК-3 _{УК-2} Осуществляет мониторинг хода реализации проекта (исследования), вносит дополнительные изменения (при необходимости) в план и предлагает возможные пути (алгоритмы) внедрения в практику результатов проекта |
| УК-3. Способен организовывать и руководить работой команды, вырабатывая командную стратегию для достижения поставленной цели | ИДК-1 _{УК-3} Понимает и знает особенности формирования эффективной команды. |
| | ИДК-2 _{УК-3} Демонстрирует поведение эффективного организатора и координатора командного взаимодействия. |
| | ИДК-3 _{УК-3} Планирует командную работу, распределяет поручения и делегирует полномочия членам команды |
| УК-4. Способен применять современные коммуникативные технологии, в том числе на иностранном(ых) языке(ах), для академического и профессионального взаимодействия | ИДК-1 _{УК-4} Составляет в соответствии с нормами государственного и иностранных языков документы (письма, эссе, рефераты и пр.) для академического и профессионального взаимодействия). |
| | ИДК-2 _{УК-4} Представляет результаты академической и профессиональной деятельности на мероприятиях различного формата, включая международные. |
| | ИДК-3 _{УК-4} Принимает участие в академических и профессиональных дискуссиях в том числе на иностранном(ых) языке(ах) |
| УК-5. Способен анализировать и учитывать разнообразие культур в процессе межкультурного взаимодействия | ИДК-1 _{УК-5} Имеет представление о сущности и принципах анализа разнообразия культур в процессе межкультурного взаимодействия. |
| | ИДК-2 _{УК-5} Демонстрирует способность анализировать и учитывать разнообразие культур в процессе межкультурного взаимодействия. |
| | ИДК-3 _{УК-5} Обеспечивает создание толерантной среды взаимодействия при выполнении профессиональных задач |

| | |
|--|---|
| УК-6. Способен определять и реализовывать приоритеты собственной деятельности и способы ее совершенствования на основе самооценки | ИДК-1 _{УК-6} Определяет стимулы, мотивы и приоритеты собственной профессиональной деятельности и цели карьерного роста. |
| | ИДК-2 _{УК-6} Проводит оценку своей деятельности и разрабатывает способы её совершенствования. |
| | ИДК-3 _{УК-6} Оценивает предложения рынка труда с целью определения приоритетов профессионального развития |
| ПК-1 Способность выбирать инновационные системы закупок и продаж товаров | ИД-1 _{ПК-1} Оценивает и выбирает инновационные системы закупок и продаж товаров |
| | ИД-2 _{ПК-1} Использует инновационные системы закупок и продаж товаров |
| ПК-2 Готовность разрабатывать и оценивать эффективность инновационных технологий профессиональной деятельности (коммерческой, или маркетинговой, или рекламной, или логической, или товароведной) | ИД-1 _{ПК-2} Обосновывает критерии эффективности оценки инновационных технологий профессиональной деятельности |
| | ИД-2 _{ПК-2} Производит расчеты по обоснованию эффективности инновационных технологий профессиональной деятельности |
| ПК-3 Способность анализировать техно-логический процесс как объект управления, организовывать работу персонала, находить и принимать управленческие решения в области профессиональной деятельности, систематизировать и обобщать информацию по формированию и использованию ресурсов предприятия | ИД-1 _{ПК-3} Анализировать техно-логический процесс как объект управления, находить управленческие решения в области профессиональной деятельности |
| | ИД-2 _{ПК-3} Систематизировать и обобщать информацию для принятия управленческих решений по формированию и использованию ресурсов предприятия, в том числе в оперативном режиме и в ситуациях риска |
| ПК-4 Способность к исследованию, анализу, прогнозированию и моделированию тенденций изменения конъюнктуры рынка, бизнес-технологий, результатов профессиональной деятельности (коммерческой, или маркетинговой, или рекламной, или логической, или товароведной) | ИД-1 _{ПК-4} Выявлять, анализировать и прогнозировать тенденции развития и устойчивости рыночных процессов |
| | ИД-2 _{ПК-4} Применять методы анализа предприятия, внешней среды, рынков, бизнес-технологий и результатов профессиональной деятельности |
| ПК-5 Способностью к исследованию, прогнозированию, моделированию и оценке конъюнктуры рынка и бизнес технологий с использованием научных методов | ИД-1 _{ПК-5} Проводить научные исследования конъюнктуры рынка и бизнес технологий |
| | ИД-2 _{ПК-5} Прогнозировать, моделировать и проводить оценку конъюнктуры рынка и бизнес технологий |
| ПК-6 Способностью к исследованию прогрессивных направлений развития профессиональной деятельности в области коммерции, или маркетинга, или рекламы, или логистики, или товароведения, или экспертизы способностью самостоятельно обрабатывать, интегрировать и представлять результаты научно-исследовательской работы | ИД-1 _{ПК-6} Проводить исследования профессиональной деятельности |
| | ИД-2 _{ПК-6} Прогнозировать потребности потребителей и оценивать уровень их удовлетворения, применять инновационные методы для развития профессиональной деятельности |

В результате практической подготовки при проведении практики обучающийся должен:

знать: процесс сбора финансово-экономической, статистической и бухгалтерской информации; возможность обработки собранной информации при помощи информационных технологий и различных финансово-бухгалтерских программ: варианты финансово-экономического анализа при решении вопросов профессиональной деятельности; базовые инструментальные средства необходимые для обработки экономических данных; основы законодательства, касающиеся организационно-управленческих решений; основные экономические и социально-экономические показатели, применяемые для характеристики хозяйствующего субъекта экономики; основные варианты расчетов экономических показателей; методы сбора необходимых данных из отечественных и зарубежных источников информации; методы анализа необходимых данных из отечественных и зарубежных источников информации и подготовки информационного обзора и/или аналитического отчета.

уметь: использовать для решения аналитических и исследовательских задач современные информационные системы и информационные технологии; выбирать и применять современные программные средства для решения задач в области экономики, финансов и бизнеса; использовать системы поиска профессиональной информации в глобальных сетях; выполнять поиск и обработку экономической информации средствами офисных приложений; представлять, преобразовывать и анализировать данные экономического характера в табличном и графическом виде; осуществлять сбор, анализ и обработку данных, необходимых для решения поставленных экономических задач; анализировать многообразие собранных данных и приводить их к определенному результату для обоснования экономического роста; оценивать роль собранных данных для расчета каждого экономического показателя; анализировать финансовую, производственную и экономическую информацию, необходимую для обоснования полученных выводов; обосновывать все виды экономических рисков и анализировать проведенные расчеты; проводить обработку экономических данных, связанные с профессиональной задачей; грамотно использовать информацию, найденную в управленческих и рекомендательных документах; делать выводы и обосновывать полученные конечные результаты согласно нормативно-правовой базы.

владеть: приемами анализа сложных социально-экономических показателей; навыками составления пояснения и объяснения изменения показателей, после проведенного сбора и анализа данных; методами выбора инструментальных средств для обработки экономических данных; вариантами расчетов экономических показателей; системой выводов для обоснования полученных результатов при расчетах экономических данных; навыками применения организационно-управленческих решений в текущей профессиональной деятельности; навыками обработки массивов экономических данных в соответствии с поставленной задачей, интерпретация полученных результатов и обосновании выводов; методами анализа и навыками содержательно интерпретировать полученные результаты.

5. ПРОГРАММА ПРАКТИЧЕСКОЙ ПОДГОТОВКИ ПРИ ПРОВЕДЕНИИ ПРАКТИКИ

| Этап практики (тема) | Описание содержания работы на каждом этапе (теме) |
|---|--|
| Цели, задачи и правовой статус предприятия | <p>В условиях прохождения практики на предприятии обучающиеся должны провести анализ теоретической нормативной базы охраны труда, техники безопасности и производственной санитарии и результаты анализа изложить в отчете.</p> |
| Экономическая маркетинговая характеристика предприятия | <p>Виды хозяйственной деятельности предприятия. Основной вид деятельности и его характеристика.</p> <p>Анализ потребностей, которые удовлетворяются при осуществлении маркетинговой и коммерческой деятельности. Анализ и экономическая оценка основных показателей деятельности предприятия (объема продаж, доли рынка, доходов, расходов, прибыли и рентабельности), их динамики, структуры и влияния факторов маркетинговой среды за последние 2 года. Прогноз основных показателей деятельности предприятия на перспективу на основе использования компьютерных технологий (трендовые модели в Excel).</p> <p>Основные конкуренты предприятия (организации). Отличительные особенности деятельности предприятия по сравнению с конкурентами. Их стратегия, сильные и слабые стороны, размеры и показатели долей рынка, которые они занимают. Использование коммуникационных инструментов (рекламы, пропаганды, стимулирования сбыта и связей с общественностью). Анализ ценовой политики конкурентов. Недостатки в маркетинг-микс конкурентов и возможности предприятия в расширении рынка с их учетом</p> |
| Организационная структура управления маркетингом на предприятии | <p>Схема организационного построения предприятия (предлагаемая обучающимся в соответствии с видом деятельности, численностью сотрудников и объемом товарооборота). Структура и состав маркетинговых и коммерческих служб, их правовое регулирование, распределение и содержание функций, которые выполняются работниками. Место и роль СМ в рамках общей деятельности предприятия и в осуществлении влияния на степень удовлетворения потребителей.</p> <p>Анализ уровня оптимальности структуры маркетинговой деятельности предприятия с точки зрения функций, товара, конечного потребителя и территориального расположения.</p> |
| Потенциал и сегментация рынка | <p>Структура и классификация рынка товаров исследуется с учетом социальных, экономических, географических, политических, психологических и потребительских факторов (мотивов).</p> <p>Определение и подтверждение расчетами наиболее привлекательных сегментов рынка с учетом объема продаж, размера прибыли, темпов роста и интенсивности конкуренции.</p> <p>Приведите классификацию потребностей в исследуемых товарах и услугах по факторам, которые влияют на их формирование. Определите прогноз потребностей с учетом изменения этих факторов в перспективе. Проанализируйте и</p> |

| | |
|--|--|
| | <p>оцените уровень удовлетворения текущих и перспективных потребностей исследуемых товаров. Рассчитайте емкость рынка за последние несколько лет, дайте оценку и прогноз на перспективу.</p> |
| <p>Товар и товарная политика</p> | <p>Характеристика товаров, которые исследуются и их маркетинговая классификация.</p> <p>Потребительские свойства, качество, внешнее оформление, упаковка и маркировка товаров.</p> <p>Проведите тестирование исследуемых товаров, дайте анализ и оценку полученных результатов. Изучите факторы рыночного успеха и рыночных неудач исследуемых товаров. Оцените конкурентоспособность исследуемых товаров. Рекламационное досье товаров. Основные недостатки товаров и источники их происхождения, количественная и качественная оценка рекламаций, затраты на устранение недостатков. Выводы и предложения по рекламациям.</p> |
| <p>Формирование товарного ассортимента</p> | <p>Формирование товарного ассортимента. Цели и задачи формирования товарного ассортимента.</p> <p>Анализ и объективная оценка широты, полноты, глубины, новизны, насыщенности и стойкости товарного ассортимента. Необходимость расширения товарного ассортимента и меры по его реализации. Товары и услуги, необходимые или полезные для нормальной эксплуатации исследуемых товаров, их сбыта и сервиса.</p> <p>Проведите тестирование исследуемых товаров, дайте анализ и оценку полученных результатов. Изучите факторы рыночного успеха и рыночных неудач исследуемых товаров. Оцените конкурентоспособность исследуемых товаров.</p> |
| <p>Движение и сбыт товаров</p> | <p>Дайте оценку эффективности системы распределения товаров с учетом выбора путей, форм, сроков и удобства движения товаров, объема продаж, уровня товарных запасов и издержек обращения.</p> <p>Проанализируйте маршруты и графики завоза товаров в розничную торговую сеть. Рассчитайте оптимальные размеры партий и интервалы завоза товаров.</p> <p>Рассчитайте потребности в розничной торговой сети для продажи исследуемых товаров. Проанализируйте и дайте оценку обеспеченности торговыми площадями, эффективности их использования, типам магазинов, их специализации, удобству размещения и организации торгово-технологических процессов. Предложите меры по расширению торговой сети, увеличению торговых площадей, специализации, рациональному размещению и улучшению технического оснащения.</p> <p>Изучите особенности и состояние предпродажной подготовки исследуемых товаров, выявите недостатки и предложите меры по обеспечению необходимой подготовки товаров к продаже.</p> <p>Изучите сегментацию услуг. Рассчитайте потребность в услугах, их экономическую целесообразность. Предложите возможные пути расширения услуг, повышение их качества и эффективности.</p> |

| | |
|------------------------------------|--|
| Установление цен на товары | <p>Цели и задачи предприятия при установлении цен на исследуемые товары.</p> <p>Проведите замеры спроса потребителей на товары при разном уровне цен и проанализируйте его эластичность.</p> <p>Изучите методику расчета цен, сделайте расчет возможных цен закупки и реализации исследуемых товаров</p> |
| Реклама и стимулирование сбыта | <p>Изучение и анализ маркетинговых коммуникаций на предприятии.</p> <p>Проведите анализ и дайте оценку затрат на рекламу. Разработайте план рекламных мероприятий на следующий год и бюджет расходов на рекламу.</p> <p>Проведите анализ, дайте оценку и внесите предложения по повышению эффективности использования средств стимулирования на предприятии.</p> |
| Планирование маркетинга | <p>Обоснование необходимости планирования маркетинга и анализ его фактического состояния на предприятии. Дайте оценку ситуации на исследуемом рынке, возможностей и угроз, сильных и слабых сторон предприятия. Цели, которых желает достичь предприятие.</p> <p>Целевые рынки, на которых предприятие сосредоточивает или должно сосредоточивать свои усилия. Разработайте и предложите товарную, ценовую, рекламную и сбытовую стратегию предприятия по исследуемым товарам.</p> <p>Разработайте и предложите товарную, ценовую, рекламную и сбытовую стратегию предприятия в соответствии со степенью новизны товара и рынка.</p> |
| Использование интернет-технологий | <p>Характеристика используемых на предприятии интернет технологий.</p> <p>Какие должностные лица используют Интернет? С какой целью? Какую информацию получают? С помощью каких технологий и приложений? Как в дальнейшем используется на предприятии полученная информация?</p> |
| Выполнение индивидуального задания | <p>С целью приобретения практических умений и навыков самостоятельного решения маркетинговых задач, активизации деятельности обучающихся и повышения их инициативы за исключением вопросов, находящихся в программе преддипломной практики, каждый обучающийся получает и выполняет индивидуальное задание. Наименование и содержание индивидуального задания определяется темой ВКР, которая закреплена за обучающимся, является составной частью дипломного задания, разрабатывается научным руководителем и консультантом дипломной работы и выдается обучающемуся перед преддипломной практикой.</p> |
| Оформление отчета | <p>После окончания преддипломной практики магистров обучающийся представляет кафедре отчет о практике. Отчет оформляется на листах белой бумаги формата А4, должен иметь сквозную нумерацию и быть прошит. Его объем должен составлять не менее 30 страниц. Оформляется отчет по общим требованиям, установленным стандартом для оформления текстовых документов.</p> <p>Отчет должен содержать сведения о выполнении</p> |

| | |
|---|---|
| | <p>обучающимся всех разделов программы преддипломной практики и индивидуального задания, выводы и предложения, список использованной литературы и тому подобное.</p> <p>Кроме основных разделов, в отчет надо включить вступление (характеристику базы практики, условия и задачи) и заключение, список литературы. Структура отчета согласовывается с руководителем от кафедры. В отчете следует более подробно осветить выполнение индивидуального задания (если это один из вопросов общего задания) или вынести этот вопрос в отдельный раздел отчета, если это специальное задание.</p> <p>В отчете следует указать конкретную информацию о проделанной работе по критическому анализу состояния управленческого персонала в организации с точки зрения современных требований и знаний, полученных в ходе изучения курса, а также конструктивные предложения по улучшению управления и организации работы, которые формируются обучающимся для подготовки научных статей и выпускной работы в дальнейшем.</p> |
| <p>Сдача отчета по практике, дневника и отзыва-характеристики на кафедру, устранение замечаний руководителя практики, защита отчета по практике</p> | <p>Письменный отчет вместе с другими документами (дневник, характеристика и т.п.) подается руководителю преддипломной практики кафедры.</p> <p>Отчет должен содержать сведения о выполнении обучающимся всех разделов программы преддипломной практики и индивидуального задания, выводы и предложения, список использованной литературы и т.д. Оформляется отчет по общим требованиям, установленным стандартом для оформления текстовых документов.</p> <p>Отчет по практике защищается (с дифференцированной оценкой) обучающимся в комиссии, назначенной заведующим кафедрой. В состав комиссии входят преподаватель - руководитель практики кафедры и, по возможности, руководитель от базы практики.</p> <p>Комиссия принимает защиту отчетов обучающихся на базах практики в последние дни ее прохождения или в учебном заведении.</p> |

6. СТРУКТУРА ПРАКТИЧЕСКОЙ ПОДГОТОВКИ ПРИ ПРОВЕДЕНИИ ПРАКТИКИ

| | Количество часов/ дней | |
|--|------------------------|---------------------------------------|
| | очная форма обучения | заочная (очно-заочная) форма обучения |
| Организационно подготовительный этап | | |
| Инструктаж об организации и прохождении преддипломной практики на кафедре. | 1 | 1 |
| Индивидуальные консультации с руководителем преддипломной практики и выпускной квалификационной работы | | |
| Оформление документов и инструктаж о правилах внутреннего распорядка организации | 1 | 1 |

| Аналитический этап | | |
|--|----|----|
| Цели, задачи и правовой статус предприятия | 1 | 1 |
| Охрана труда и техника безопасности | 2 | 2 |
| Экономическая маркетинговая характеристика предприятия | 1 | 1 |
| Организационная структура управления маркетингом на предприятии | 1 | 1 |
| Потенциал и сегментация рынка | 4 | 4 |
| Товар и товарная политика | 4 | 4 |
| Формирование товарного ассортимента | 4 | 4 |
| Движение и сбыт товаров | 4 | 4 |
| Установление цен на товары | 4 | 4 |
| Реклама и стимулирование сбыта | 4 | 4 |
| Планирование маркетинга | 4 | 4 |
| Использование интернет-технологий | 4 | 4 |
| Выполнение индивидуального задания | 4 | 4 |
| Научно-исследовательская работа | 32 | 32 |
| Оформление отчета | 4 | 4 |
| Отчетный этап | | |
| Сдача отчета по практике, дневника и отзыва-характеристики на кафедру, устранение замечаний руководителя практики, защита отчета по практике | 1 | 1 |

7. ОБЕСПЕЧЕНИЕ ПРАКТИЧЕСКОЙ ПОДГОТОВКИ ПРИ ПРОВЕДЕНИИ ПРАКТИКИ ДЛЯ ЛИЦ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ И ИНВАЛИДОВ

Общими рекомендациями по организации практики для лиц с ограниченными возможностями здоровья (далее – ОВЗ) и (или) инвалидностью являются:

- создание специальных рабочих мест в соответствии с характером ограничений здоровья и с учетом характера выполняемых трудовых функций;
- доступность образовательной организации или Профильной организации для прохождения практической подготовки для инвалидов и лиц с ОВЗ;
- учет индивидуальных особенностей лиц с ОВЗ и (или) инвалидностью: состояния здоровья, физического развития и уровня социальной и профессиональной подготовленности;
- использование в ходе обучения организационных форм: групповой или индивидуальной;
- разработка индивидуальной программы практики с индивидуальным графиком посещения занятий;
- использование специального, учебного, реабилитационного, компьютерного оборудования с учетом разнообразия особых образовательных потребностей и индивидуальных возможностей инвалидов и лиц с ОВЗ;
- обеспечение доступа к информационным и библиографическим ресурсам в сети Интернет для каждого обучающегося в формах, адаптированных к ограничениям их здоровья и восприятия информации:
 - 1) для слепых и слабовидящих:
 - в печатной форме увеличенным шрифтом;

в форме электронного документа;
в форме аудиофайла.

2) для глухих и слабослышащих:
в печатной форме;

в форме электронного документа;

3) для лиц с нарушениями опорно-двигательного аппарата:
в печатной форме;

в форме электронного документа;
в форме аудиофайла.

Процедура проведения дифференцированного зачета по защите отчета практики для обучающихся устанавливается с учетом их индивидуальных психофизических особенностей.

Проведение процедуры оценивания результатов обучения допускается с использованием дистанционных образовательных технологий.

При проведении процедуры оценивания результатов обучения предусматривается использование технических средств, необходимых в связи с индивидуальными особенностями обучающихся.

8. ИНДИВИДУАЛЬНЫЕ ЗАДАНИЯ

С целью приобретения практических умений и навыков самостоятельного решения маркетинговых задач, активизации деятельности обучающихся и повышения их инициативы за исключением вопросов, находящихся в программе преддипломной практики, каждый обучающийся получает и выполняет индивидуальное задание. Наименование и содержание индивидуального задания определяется темой ВКР, которая закреплена за обучающимся, является составной частью дипломного задания, разрабатывается научным руководителем и консультантом дипломной работы и выдается обучающемуся перед преддипломной практикой.

9. ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА ДЛЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ ЗНАНИЙ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ

Система оценивания
практической подготовки при прохождении практики

| Форма контроля | Максимальное количество баллов | |
|---|--------------------------------|-------|
| | За вид работы | Всего |
| Текущий контроль: – содержательная часть отчета; – индивидуальное задание; – защита работы | 50 | 50 |
| | 10 | 10 |
| | 40 | 40 |
| Промежуточная аттестация | дифференцированный зачет | 100 |
| Итого за семестр | 100 | |

10. РАСПРЕДЕЛЕНИЕ БАЛЛОВ, КОТОРЫЕ ПОЛУЧАЮТ ОБУЧАЮЩИЕСЯ

Соответствие государственной шкалы оценивания академической успеваемости

| Сумма баллов | По государственной шкале | Определение |
|--------------|---------------------------|--|
| 90-100 | «Отлично» (5) | отлично – отличное выполнение с незначительным количеством неточностей |
| 80-89 | «Хорошо» (4) | хорошо – в целом правильно выполненная работа с незначительным количеством ошибок (до 10 %) |
| 75-79 | | хорошо – в целом правильно выполненная работа с незначительным количеством ошибок (до 15 %) |
| 70-74 | «Удовлетворительно» (3) | удовлетворительно – неплохо, но со значительным количеством недостатков |
| 60-69 | | удовлетворительно – выполнение удовлетворяет минимальные критерии |
| 35-59 | «Неудовлетворительно» (2) | неудовлетворительно – с возможностью повторной аттестации |
| 0-34 | | неудовлетворительно – с обязательным повторным прохождением практической подготовки при прохождении практики |

11. РЕКОМЕНДУЕМАЯ ЛИТЕРАТУРА

Основная литература:

1. Балабанова, Л. В. Маркетинг предприятия [Текст] : учебник для студентов очной и заочной форм обучения направления подготовки 38.03.02 "Менеджмент" / Л. В. Балабанова ; Министерство образования и науки Донецкой Народной Республики, ГО ВПО "Донецкий национальный университет экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского", Кафедра маркетингового менеджмента . – Донецк : ДонНУЭТ, 2020 . – 584, [4] с. : табл.

2. Ольмезова, Н. А. Маркетинговые исследования в интернете [Текст] : учебное пособие [для студентов высших учебных заведений направления подготовки 38.03.06 "Торговое дело", профиль "Электронная коммерция" очной и заочной форм обучения] / Н. А. Ольмезова ; Министерство образования и науки Донецкой Народной Республики, ГО ВПО "Донецкий национальный университет экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского" . – Барнаул : Колмогоров И. А. , 2021 . – 259

3. Рвачева, И. М. Маркетинговые коммуникации [Электронный ресурс] : учебное пособие для студентов направления подготовки 38.03.01 Экономика, профиль Маркетинг, образовательная программа бакалавриат, очной и заочной форм обучения / И. М. Рвачева ; Кафедра маркетинга и коммерческого дела, Министерство образования и науки Донецкой Народной Республики (ДНР), Государственная организация высшего профессионального образования "Донецкий национальный университет экономики и торговли

имени Михаила Туган-Барановского" (ГО ВПО "ДонНУЭТ") . — Донецк : ДонНУЭТ, 2019 . — Локал. компьютер сеть НБ ДонНУЭТ.

Дополнительная литература:

1. Азарян, Е.М. Разработка и реализация ВТЛ-акций : учебное пособие для обучающихся по направлению подготовки 38.04.06 Торговое дело, ОП ВПО Магистратура, всех форм обучения / Е.М. Азарян, А.А. Криковцев ; Министерство образования и науки Донецкой Народной Республики, Донецкий национальный университет экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского, Кафедра маркетинга и коммерческого дела . — Донецк : ДОННУЭТ, 2021 . — 131 с.

2. Казакова, Е. Б. Маркетинг торговых услуг [Электронный ресурс] : учеб. пособие / Е. Б. Казакова, А. А. Азарян ; М-во образования и науки ДНР, ГО ВПО "Донец. нац. ун-т экономики и торговли им. Михаила Туган-Барановского", Каф. маркетинга и коммерческого дела . — Донецк : ООО «НПП «Фолиант», 2019 . — Локал. компьютер сеть НБ ДонНУЭТ.

3. Княжевский, И.И. Интернет-маркетинг : учебное пособие для студентов высших учебных заведений очной и заочной форм обучения направлений подготовки 38.03.01 экономика и 38.03.06 Торговое дело программы ВО Бакалавриат / И.И. Княжевский . — Барнаул : И.А. Колмогоров, 2022 . — 154,

4. Кривонос, А. А. Операционный маркетинг [Электронный ресурс] : учеб. пособие по дисциплине для студентов направления подготовки 38.04.01 «Экономика», магистерская прогр. "Маркетинг", "Рекламный бизнес", ОП ВПО "Магистратура", оч., заоч. форм обучения ; М-во образования и науки ДНР, ГО ВПО "Донец. нац. ун-т экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского, Каф. маркетинга и коммерческого дела . — Донецк : ДонНУЭТ, 2019 . — Локал. компьютер сеть НБ ДонНУЭТ.

5. Морозова, Н. И. Инновации в маркетинговой деятельности и оценка их эффективности [Электронный ресурс] : учебное пособие для студентов направления подготовки 38.04.01 «Экономика», профиль «Маркетинг», ОУ «Магистр», очной и заочной форм обучения / Н. И. Морозова, А. А. Кривонос ; Министерство образования и науки Донецкой Народной Республики, ГО ВПО "Донецкий национальный университет экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского", Кафедра маркетинга и коммерческого дела . — Донецк : ДонНУЭТ, 2019 . — Локальная компьютерная сеть НБ ДонНУЭТ.

Учебно-методические издания:

1. Е.М., Азарян, А.А. Кривонос, Н.И. Морозова. Преддипломная практика. [Электронный ресурс] : Рабочая программа и методические рекомендации по прохождению практики для студентов направления подготовки 38.04.01 «Экономика», профиль «Маркетинг», «Рекламный бизнес» ОУ «Магистр», очной и заочной форм обучения / Е.М. Азарян, Н. И. Морозова, А. А. Кривонос ; Министерство образования и науки Донецкой Народной Республики, ГО ВПО "Донецкий национальный университет экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского", Кафедра маркетинга и торгового дела . — Донецк : ДонНУЭТ, 2021 . — Локальная компьютерная сеть НБ ДонНУЭТ.

12. ИНФОРМАЦИОННЫЕ РЕСУРСЫ

1. Автоматизированная библиотечная информационная система UNILIB [Электронный ресурс] – Версия 1.100. – Электрон. дан. – [Донецк, 1999-]. – Локал. сеть Науч. б-ки ГО ВПО Донец. нац. ун-та экономики и торговли им. М. Туган-Барановского. – Систем. требования: ПК с процессором ; Windows ; транспорт. протоколы TCP/IP и IPX/SPX в ред. Microsoft ; мышь. – Загл. с экрана.
2. IPRbooks: Электронно-библиотечная система [Электронный ресурс] : [«АЙ Пи Эр Медиа»] / [ООО «Ай Пи Эр Медиа»]. – Электрон. текстовые, табл. и граф. дан. – Саратов, [2018]. – Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru>. – Загл. с экрана.
3. Elibrary.ru [Электронный ресурс] : науч. электрон. б-ка / ООО Науч. электрон. б-ка. – Электрон. текстовые. и табл. дан. – [Москва] : ООО Науч. электрон. б-ка., 2000- . – Режим доступа : <https://elibrary.ru>. – Загл. с экрана.
4. Научная электронная библиотека «КиберЛенинка» [Электронный ресурс] / [ООО «Итеос» ; Е. Кисляк, Д. Семячкин, М. Сергеев]. – Электрон. текстовые дан. – [Москва : ООО «Итеос», 2012-]. – Режим доступа : <http://cyberleninka.ru>. – Загл. с экрана.
5. Национальная Электронная Библиотека.
6. «Полпред Справочники» [Электронный ресурс] : электрон. б-ка / [База данных экономики и права]. – Электрон. текстовые дан. – [Москва : ООО «Полпред Справочники», 2010-]. – Режим доступа : <https://polpred.com>. – Загл. с экрана.
7. Book on lime : Электронно-библиотечная система [Электронный ресурс] : ООО «Книжный дом университета». – Электрон. текстовые дан. – Москва, 2017. – Режим доступа : <https://bookonline.ru>. – Загл. с экрана.
8. Университетская библиотека ONLINE : Электронно-библиотечная система [Электронный ресурс] : ООО «Директ-Медиа». – Электрон. текстовые дан. – [Москва], 2001. – Режим доступа : <https://biblioclub.ru>. – Загл. с экрана.
9. Бизнес+Закон [Электронный ресурс] : Агрегатор правовой информации / [Информационно-правовая платформа]. – Электрон. текстовые дан. – [Донецк, 2020-]. – Режим доступа : <https://bz-plus.ru>. – Загл. с экрана.
10. Электронный каталог Научной библиотеки Донецкого национального университета экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского [Электронный ресурс] / НБ ДонНУЭТ. – Электрон. дан. – [Донецк, 1999-]. – Режим доступа: <http://catalog.donnuet.education> – Загл. с экрана.

13. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ПРАКТИЧЕСКОЙ ПОДГОТОВКИ ПРИ ПРОХОЖДЕНИИ ПРАКТИКИ

Список планируемых Профильных организаций:

| № п/п | Название базы практики | Контактное лицо | Сроки действия | Ответственный от ДОН-НУЭТ | Направления подготовки |
|-------|--|--------------------------------|---|----------------------------|------------------------|
| 17 | ООО «АРОНИЯ» | Бальшина Марина Александровна | 19.04.2024 – 31.12.2030 | Кафедра маркетинга | ТД – 21 |
| 19 | ИП Королев Т.Р. | Королев Тимур Русланович | 23.04.2024 – 01.09.2026 | Кафедра маркетинга | ТД – 10 |
| 20 | ИП Кононова Г.Д. | Кононова Татьяна Джановна | 23.04.2024 – 31.12.2030 | Кафедра маркетинга | ТД – 20 |
| 22 | ИП Васильев С.В. | Васильев Сергей Васильевич | 26.04.2024 – 01.09.2028 | Кафедра маркетинга | ТД – 21 |
| 23 | ООО «ХАЙТЕК» | Малый Андрей Викторович | 12.04.2024 – 01.09.2026 | Кафедра маркетинга | ТД – 10 |
| 25 | ИП Валеева Н.В., сеть магазинов «МИДА» | Валеева Наталья Витальевна | 25.04.2024 – 31.12.2030 | Корчига Л.И. | ТД – 12 |
| 27 | ООО «ДОНФРОСТ» | Климов Константин Геннадиевич | 03.05.2024 – 31.12.2030 | Кафедра ХМУ Пьянкова Ю.В. | ТД – 6 |
| 28 | ИП Чумак И.А. | Чумак Ирина Андреевна | 15.05.2024 – 01.09.2028 | Кафедра маркетинга | ТД – 21 |
| 39 | ООО «МКД ТРЕЙД» | Насонов Эдуард Георгиевич | 21.06.2024 – 31.12.2029 | Кафедра таможенного дела | ТД – 15 |
| 49 | ИП Пикалов Ю.В. | Пикалов Юрий Владимирович | 26.06.2024 – 31.12.2030 | Кафедра таможенного дела | ТД – 40 |
| 59 | ООО «ЛАКОНД» | Раковский Александр Викторович | 24.10.2024 – 31.12. 2030 | Корчига Л.И. | ТД – 4 |
| 174 | ООО «Торговый дом «Горняк» | Кавешников Игорь Игоревич | 07.11.2023 – до полного исполнения обязательств | Кафедра ОБ Парамонова В.А. | ТД – 4 |

14. КАДРОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ПРАКТИЧЕСКОЙ ПОДГОТОВКИ ПРИ ПРОХОЖДЕНИИ ПРАКТИКИ

| <p>ФИО педагогического (научно-педагогического) работника, осуществляющего руководство практической подготовкой при проведении практики</p> | <p>Условия привлечения (по основному месту работы, на условиях внутреннего/ внешнего совместительства; на условиях договора гражданско-правового характера (далее – договор ГПХ)</p> | <p>Должность, ученая степень, ученое звание</p> | <p>Уровень образования, наименование специальности, направления подготовки, наименование присвоенной квалификации</p> | <p>Сведения о дополнительном профессиональном образовании¹</p> |
|--|---|---|--|---|
| <p>Азарян Елена Михайловна</p> | <p>По договору ГПХ</p> | <p>Должность – заведующий кафедрой маркетинга и коммерческого дела, ученая степень - доктор экономических наук, ученое звание - профессор</p> | <p>Высшее, товароведение и организация торговли продовольственными товарами, товаровед высшей квалификации, диплом доктора наук ДД №003042</p> | <p>1. Сертификат о повышении квалификации №0002 от 08.11.2019г., «Комплексное сопровождение образовательного процесса обучения инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья», 36 часов, Государственная организация высшего профессионального образования «Донецкий национальный университет экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского», Школа педагогического мастерства. 2. Сертификат о повышении квалификации №0002 от 18.11.2019г., «Особенности организации охраны труда и безопасности</p> |

| | | | | |
|--|--|--|--|---|
| | | | | <p>жизнедеятельности в образовательных организациях высшего профессионального образования», 36 часов, Государственная организация высшего профессионального образования «Донецкий национальный университет экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского», Школа педагогического мастерства.</p> <p>3. Удостоверение о повышении квалификации №QB 0220001153 от 06.01.2020г., «Педагогика высшей школы», 72 часа, Государственная организация учреждения высшего профессионального образования "Донецкий национальный университет", г.Донецк</p> <p>4. Удостоверение о ПК №0878, 29.11.2020 «Цифровые технологии в учебном процессе при преподавании экономических дисциплин» ФГБОУВО "Брянский государственный</p> |
|--|--|--|--|---|

| | | | | |
|--|--|--|--|---|
| | | | | <p>инженерно-технологический университет", Брянск 26.11.2020 - 29.11.2020 ПК в ведущих российских и зарубежных вузах 18ч.</p> <p>5. Сертификат №02176, 23.04.2021 «Университет 4.0. Цифровая трансформация» ГУО "Республиканский институт высшей школы", Минск 07.04.2021 - 23.04.2021 Онлайн-стажировка 72ч.</p> <p>6. Удостоверение о ПК №612400025228, 10.09.2022. «Актуальные вопросы преподавания в образовательных учреждениях высшего образования: нормативно-правовое, психолого-педагогическое и методическое сопровождение» ФГБОУ ВО "Донской государственный технический университет", Ростов-на-Дону 08.09.2022 - 10.09.2022 Курсы ПК 24ч.</p> <p>7. Удостоверение о ПК</p> |
|--|--|--|--|---|

| | | | | |
|---------------------------------|---------------------------------|--|---|---|
| | | | | №110400009537, 28.02.2022 «Управление человеческими ресурсами и кадровое делопроизводство». Филиал ФГБОУВО "Ухтинский государственный технический университет", Усинск 21.02.2022 - 28.02.2022 Курсы ПК 72ч. |
| Морозова Наталья Игоревна | По основному месту работы | Должность – доцент, ученая степень – кандидат экономичес ких наук, ученое звание – доцент | Высшее, маркетинг, магистр по маркетингу, диплом кандидата наук ДК № 000186 | 1. Сертификат о повышении квалификации №0044/20овз, от 09.10.2020г., 36 часов, «Комплексное сопровождение образовательного процесса обучения инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья», Государственная организация высшего профессионального образования «Донецкий национальный университет экономики и торговли имени Михаила Туган- Барановского», Школа педагогического мастерства. 2. Сертификат о повышении квалификации №0049/20от, от 20.11.2020г., «Особенности организации |

| | | | |
|--|--|--|--|
| | | | <p>охраны труда и безопасности жизнедеятельности в образовательных организациях высшего профессионального образования», 36 часов, Государственная организация высшего профессионального образования «ДонНУЭТ имени Михаила Туган-Барановского», Школа педагогического мастерства. 3. Справка о прохождении стажировки б\н, 01.06.2021. Организация маркетинговой деятельности предприятия. Стажировка без отрыва 72ч. 21.04.2021 - 31.05.2021. ООО "Хайтек", г.Донецк 4. Присвоение ученого звания доцента 18.10.2021г. 5. Удостоверение о повышении квалификации 61240026999 1-14481 «Актуальные вопросы преподавания в образовательных учреждениях высшего образования: нормативно-правовое, психолого-педагогическое и методическое</p> |
|--|--|--|--|

| | | | | |
|------------------------------------|---------------------------------|--|---|---|
| | | | | сопровождение» ФГБОУ ВО «ДГТУ» г. Ростов-на-Дону 22.09.22-24.09.22, 12 часов |
| Кривонос Алина Александровна | По основному месту работы | Должность – доцент, ученая степень – кандидат экономических наук, ученое звание – доцент | Высшее, специальность: Маркетинг, Профессионал в сфере маркетинга, Диплом кандидата экономических наук №015966 | 1. Сертификат о повышении квалификации № 0041/20 от 09.10.20 г., «Комплексное сопровождение образовательного процесса обучения инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья», 36 часов, Государственная организация высшего профессионального образования «ДонНУЭТ имени Михаила Туган- Барановского», школа педагогического мастерства 2. Сертификат о повышении квалификации 0042/20 от 20.11.20 г. по программе «Особенности организации охраны труда и безопасности жизнедеятельности в образовательных организациях высшего профессионального образования» 36 ч., Государственная организация высшего профессионального образования «ДонНУЭТ имени Михаила Туган- Барановского», школа |

| | | | | |
|--|--|--|--|--|
| | | | | <p>педагогического мастерства</p> <p>3.Справка о прохождении стажировки б\н, 01.06.2021. Организация маркетинговой деятельности предприятия.</p> <p>Стажировка без отрыва 72ч. 21.04.2021 - 31.05.2021. ООО "Хайтек", г. Донецк</p> <p>4. Присвоение ученого звания доцента 18.10.2021г.</p> <p>5. Удостоверение о повышении квалификации 612400031269 1-17804 «Актуальные вопросы преподавания в образовательных учреждениях высшего образования: нормативно-правовое, психолого-педагогическое и методическое сопровождение» ФГБОУ ВО «ДГТУ» г. Ростов-на-Дону 22.0922-24.09.22, 12 часов</p> <p>6. Удостоверение о повышении квалификации 612400031269 1-17804 «Организационно-методические аспекты разработки и реализации программ высшего образования по направлениям подготовки</p> |
|--|--|--|--|--|

| | | | | |
|------------------------|---------------------------------------|--|--|---|
| | | | | Экономика и управление» ФГБОУ ВО «ДГТУ» г. Ростов-на-Дону 30.05.23-01.06.23, 36 часов |
| Азарян Артур Арменович | На условиях внешнего совместительства | Должность – доцент, ученая степень – доктор экономических наук, ученое звание – доцент | Высшее, международная экономика, профессионал в сфере экономики. Диплом кандидата экономических наук серия ДК № 026637 | Высшее, международная экономика, профессионал в сфере экономики. Диплом кандидата экономических наук серия ДК № 026637 Должность- доцент, к.э.н., доцент 1. Государственная организация высшего профессионального образования «ДонНУЭТ имени Михаила Туган-Барановского», Школа педагогического мастерства, сертификат о повышении квалификации, «Комплексное сопровождение образовательного процесса обучения инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья», 08.11.2019 г. 2. Государственная организация высшего профессионального образования «ДонНУЭТ имени Михаила Туган-Барановского», Школа педагогического мастерства, |

| | | | | |
|--|--|--|--|---|
| | | | | <p>сертификат о повышении квалификации, «Особенности организации охраны труда и безопасности жизнедеятельности в образовательных организациях высшего профессионального образования», 18.11.2019 г.</p> <p>3. Филиал Федерального государственного бюджетного образовательного учреждения высшего образования «Ухтинский государственный технический университет», г. Усинск, удостоверение о повышении квалификации, «Современные инструменты в маркетинге», 13.12.2019г.</p> <p>4. ФГБОУВО "Брянский государственный инженерно-технологический университет", Брянск. Удостоверение о ПК №0877, 29.11.2020г. «Цифровые технологии в учебном процессе при преподавании экономических дисциплин». ПК в ведущих</p> |
|--|--|--|--|---|

| | | | | |
|--|--|--|--|--|
| | | | | российских и зарубежных вузах 18ч. 26.11.2020 - 29.11.2020 |
|--|--|--|--|--|

ФОРМА ТИТУЛЬНОГО ЛИСТА ОТЧЕТА ПО ПРАКТИКЕ
МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ДОНЕЦКИЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ЭКОНОМИКИ И
ТОРГОВЛИ ИМЕНИ МИХАИЛА ТУГАН-БАРАНОВСКОГО»

Факультет маркетинга и торгового дела
Кафедра маркетинга и торгового дела
Направление подготовки 38.04.06 Торговое дело

О Т Ч Е Т
по практике
по профилю профессиональной деятельности

студента

Выполнил студент гр.ТД-24-МА

Иванов Иван Иванович
(ФИО)

(подпись)

Проверили:

(должность, ФИО Руководителя от Организации)

(оценка)

(подпись)

МП

(дата)

(должность, ФИО Руководителя от ДОННУЭТ)

(оценка)

(подпись)

(дата)

Донецк
20__

ФОРМА ОТЗЫВА РУКОВОДИТЕЛЯ ПО ПРАКТИКЕ (ДЛЯ МАГИСТРАТУРЫ)

ОТЗЫВ

на отчет о прохождении преддипломной практики (по профилю профессиональной деятельности)

Студент

Иванов Иван Иванович
(ФИО)

Институт/факультет маркетинга и торгового дела
Курс 2 группа ТД - 24-МА

Направление подготовки 38.04.06 Торговое дело

Руководитель практики от ДОННУЭТ Криковцева Нина Александровна,
к.э.н., профессор

(ФИО, должность, ученая степень, звание)

Кафедра маркетинга и торгового дела
(название кафедры)

Раздел 1. Критерии, при наличии хотя бы одного из которых работа оценивается только на «неудовлетворительно»

| №№ | Наименование критерия | |
|----|--|--|
| 1 | Содержание отчета не соответствует требованиям | |
| 2 | Уровень оригинальности ниже 60% | |
| 3 | Оформление отчета не соответствует требованиям | |

Раздел 2. Оценка работы (при неудовлетворительной оценке не заполняется)

| № | Наименование показателя | Баллы |
|------|--|-------|
| 1 | Качество подобранного материала для проведения анализа | |
| 1.1 | Наличие источников информации в соответствии с заданием (максимум 5 баллов) | |
| 1.2 | Актуальность представленных в отчете данных, материалов (максимум 5 баллов) | |
| | Итого (максимум 10 баллов) | |
| 2. | Качественная оценка проведенного анализа собранных материалов | |
| 2.1. | Выполнение требований к содержательной части отчета, соответствие заданию (максимум 10 баллов) | |
| 2.2 | Степень самостоятельности проведенного анализа (максимум 10 баллов) | |
| 2.3 | Качество проведенного анализа собранных материалов, данных (максимум 20 баллов) | |
| | Итого (максимум 40 баллов) | |

| | | |
|------------|---|--|
| 3. | Выполнение общих требований к проведению практики | |
| 3.1 | Своевременное выполнение отдельных этапов прохождения практики и предоставления документов (максимум 3 балла) | |
| 3.2 | Выполнение требований Руководителя по выполнению заданий (максимум 2 балла) | |
| 3.3 | Выполнение требований к оформлению отчета по практике (максимум 5 баллов) | |
| | Итого (максимум 10 баллов) | |
| | Всего до промежуточной аттестации (максимум 60 баллов) | |

Замечания:

Количество баллов по результатам защиты отчета _____ (максимум 40 баллов)

Отчет защищен с оценкой « _____ »

В ходе прохождения практики, подготовки и защиты отчета обучающийся продемонстрировал уровень освоения компетенций, предусмотренный программой практики: *продвинутый, повышенный, базовый, компетенции не освоены (выбрать нужное).*

Руководитель практики от ДОННУЭТ _____ (_____)

Дата: «__» _____ 20__ г.