

Министерство образования и науки Российской Федерации  
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего образования «Казанский национальный исследовательский  
технический университет им. А.Н. Туполева-КАИ»

Институт экономики, управления и социальных технологий  
Кафедра Экономической теории и управления ресурсами

## АННОТАЦИЯ

к рабочей программе производственной практики

Индекс по учебному плану: Б2.В.05(П)

Направление подготовки: 38.03.06 «Торговое дело»

Квалификация: бакалавр

Профиль подготовки: коммерция

Вид(ы) профессиональной деятельности: научно-исследовательская,  
организационно-управленческая, торгово-технологическая

Разработчик: доцент кафедры ЭТиУР Пурис А.В.

Казань 2017 г.

## **РАЗДЕЛ 1. ИСХОДНЫЕ ДАННЫЕ И КОНЕЧНЫЙ РЕЗУЛЬТАТ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ).**

### **1.1 Цель изучения дисциплины (модуля)**

- подготовка бакалавров направленная на формирование способностей к торгово-технологической, организационно-управленческой, научно-исследовательской, проектной, логистической деятельности в сфере коммерции, связанная с углубленными профессиональными знаниями в области: коммерческой деятельности, маркетинга, торговой рекламы, логистики в торговле, товароведения и экспертизы товаров, материально-технического снабжения и сбыта, торгово-посреднической деятельности, а также формирование общекультурных, общепрофессиональных и профессиональных компетенций в соответствии с требованиями ФГОС ВО по направлению подготовки 38.03.06 «Торговое дело».

### **1.2 Задачи дисциплины (модуля)**

#### **Торгово-технологическая деятельность:**

- выявление, формирование и удовлетворение потребностей;
- разработка и внедрение комплекса интегрированных маркетинговых коммуникаций, в том числе с использованием рекламы;
- организация и эффективное осуществление контроля качества товаров и услуг;
- организация и осуществление приемки товаров по количеству и качеству, их учета;
- проведение оценки качества товаров и анализ ее результатов;
- управление товародвижением, его учет и оптимизация, минимизация потерь товаров, затрат материальных и трудовых ресурсов;
- проектирование рекламы и осуществление рекламных мероприятий в торгово-технологической деятельности, выбор или разработка средств рекламы товаров для продвижения их на рынке;
- участие в работе по обеспечению и осуществлению торгово-технологических процессов на предприятии;
- регулирование процессов хранения товаров, проведение инвентаризации, определение, дифференциация и списание потерь;
- организация материально-технического снабжения предприятия, технология и организация закупок и продаж (сбыта) товаров;
- участие в обеспечении товародвижения, его минимизация издержек обращения, в том числе товарных потерь;
- осуществление маркетинговых мероприятий по товародвижению и по движению товаров;
- участие в организации и осуществлении торгово-технологических процессов на предприятиях в сфере товарного обращения;
- организация процесса обслуживания покупателей на предприятиях торговли;

- осуществление контроля качества и приемки товаров по количеству и качеству;
- участие в формировании ассортимента и оценка качества товаров;
- обеспечение сохранности товаров в процессе их товародвижения;
- регулирование и контроль условий и сроков хранения товаров, проведение инвентаризации, определение и списание потерь;
- участие в договорной работе, контроль соблюдения условий заключенных договоров;
- соблюдение основных положений действующего законодательства и требований нормативных документов;
- оформление и контроль правильности составления технической документации (товаросопроводительной, организационно-распорядительных и иных документов).

#### **Организационно-управленческая деятельность:**

- сбор, хранение, обработка, анализ и оценка информации, необходимой для организации и управления коммерческой, маркетинговой, рекламной логистической и товароведной деятельностью;
- изучение и прогнозирование спроса с учетом требований потребителей на определенных сегментах рынка;
- идентификация товаров, выявление и предупреждение их фальсификации;
- составление документов в области профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической, и (или) товароведной) и проверка правильности ее оформления;
- соблюдение действующего законодательства и нормативных документов, а также требований, установленных техническими регламентами, стандартами, положениями договоров;
- выбор деловых партнеров с учетом определенных критериев, проведение деловых переговоров, заключение договоров на взаимовыгодной основе и контроль их выполнения;
- управление ассортиментом и качеством товаров и услуг;
- выбор и реализация стратегии ценообразования;
- организация и планирование материально-технического обеспечения предприятия, закупка и продажа (сбыта) товаров;
- обеспечение необходимого уровня качества торгового обслуживания потребителей;
- управление товарными запасами и их оптимизация;
- управление персоналом;
- анализ и оценка профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, логистической, рекламной, и (или) товароведной).

#### **Научно-исследовательская деятельность:**

- организация, проведение маркетинговых исследований и оценка их эффективности;
- проведение научных исследований по отдельным разделам тем (этапам, заданиям) в соответствии с утвержденными методиками;

- участие в разработке инновационных методов, средств и технологий осуществления профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой или рекламной, или логистической, или товароведной).

### **1.3 Место дисциплины в структуре ОП ВО.**

Дисциплина «Преддипломная практика» входит в состав вариативной части базового модуля Блока 2.

### **1.4. Перечень компетенций, которые должны быть реализованы в ходе освоения дисциплины.**

***ПК-1- способность управлять ассортиментом и качеством товаров и услуг, оценивать их качество, диагностировать дефекты, обеспечивать необходимый уровень качества товаров и их сохранение, эффективно осуществлять контроль качества товаров и услуг, приемку и учет товаров по количеству и качеству***

**Знание** - ассортимента и качества товаров и услуг, дефекты

**Умение** - управлять ассортиментом и качеством товаров и услуг, оценивать их качество, диагностировать дефекты, обеспечивать необходимый уровень качества товаров и их сохранение, эффективно осуществлять контроль качества товаров и услуг, приемку и учет товаров по количеству и качеству

**Владение** - способностью управлять ассортиментом и качеством товаров и услуг, оценивать их качество, диагностировать дефекты, обеспечивать необходимый уровень качества товаров и их сохранение, эффективно осуществлять контроль качества товаров и услуг, приемку и учет товаров по количеству и качеству

***ПК-2- способность осуществлять управление торгово-технологическими процессами на предприятии, регулировать процессы хранения, проводить инвентаризацию, определять и минимизировать затраты материальных и трудовых ресурсов, а также учитывать и списывать потери***

**Знание** - торгово-технологических процессов на предприятии, регулирование процессов хранения, инвентаризации

**Умение** - осуществлять управление торгово-технологическими процессами на предприятии, регулировать процессы хранения, проводить инвентаризацию,

определять и минимизировать затраты материальных и трудовых ресурсов, а также учитывать и списывать потери

**Владение** - способностью осуществлять управление торгово-технологическими процессами на предприятии, регулировать процессы хранения, проводить инвентаризацию, определять и минимизировать затраты материальных и трудовых ресурсов, а также учитывать и списывать потери

**ПК-3- готовность к выявлению и удовлетворению потребностей покупателей товаров, их формированию с помощью маркетинговых коммуникаций, способностью изучать и прогнозировать спрос потребителей, анализировать маркетинговую информацию, конъюнктуру товарного рынка**

**Знание** - потребностей покупателей товаров, их формирования с помощью маркетинговых коммуникаций

**Умение** - изучать и прогнозировать спрос потребителей, анализировать маркетинговую информацию, конъюнктуру товарного рынка

**Владение** - способностью к выявлению и удовлетворению потребностей покупателей товаров, их формированию с помощью маркетинговых коммуникаций, способностью изучать и прогнозировать спрос потребителей, анализировать маркетинговую информацию, конъюнктуру товарного рынка

**ПК-4 - способность идентифицировать товары для выявления и предупреждения их фальсификации**

**Знание** - идентификации товаров для выявления и предупреждения их фальсификации

**Умение** - идентифицировать товары для выявления и предупреждения их фальсификации

**Владение** - идентифицировать товары для выявления и предупреждения их фальсификации

**ПК-5 - способность управлять персоналом организации (предприятия), готовностью к организационно-управленческой работе с малыми коллективами**

**Знание** - персонала организации (предприятия), организационно-управленческой работы с малыми коллективами

**Умение** - управлять персоналом организации (предприятия), готовностью к организационно-управленческой работе с малыми коллективами

**Владение** - способностью управлять персоналом организации (предприятия), готовностью к организационно-управленческой работе с малыми коллективами

**ПК-6- способность выбирать деловых партнеров, проводить с ними деловые переговоры, заключать договора и контролировать их выполнение**

**Знание** - деловых переговоров, договоров и их выполнение

**Умение** - выбирать деловых партнеров, проводить с ними деловые переговоры, заключать договора и контролировать их выполнение

**Владение** - способностью выбирать деловых партнеров, проводить с ними деловые переговоры, заключать договора и контролировать их выполнение

**ПК-7- способность организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий, закупку и продажу товаров**

**Знание** - организации и планирования материально-технического обеспечения предприятий, закупок и продаж товаров

- Умение** - организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий, закупку и продажу товаров
- Владение** - способностью организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий, закупку и продажу товаров

***ПК-8- готовность обеспечивать необходимый уровень качества торгового обслуживания***

- Знание** - необходимого уровня качества торгового обслуживания

- Умение** - обеспечивать необходимый уровень качества торгового обслуживания

- Владение** - готовностью обеспечивать необходимый уровень качества торгового обслуживания

***ПК-9- способность организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий, закупку и продажу товаров***

- Знание** - материально-технического обеспечения предприятий, закупок и продаж товаров

- Умение** - организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий, закупку и продажу товаров

- Владение** - способностью организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий, закупку и продажу товаров

***ПК-10 – способность проводить научные, в том числе маркетинговые, исследования в профессиональной деятельности***

- Знание** - научных, в том числе маркетинговых, исследований в профессиональной деятельности

- Умение** - проводить научные, в том числе маркетинговые, исследования в профессиональной деятельности

- Владение** - способностью проводить научные, в том числе маркетинговые, исследования в профессиональной деятельности

***ПК-11 – способность участвовать в разработке инновационных методов, средств и технологий в области профессиональной деятельности (коммерческой, или маркетинговой, или рекламной, или логистической, или товароведной)***

- Знание** - инновационных методов, средств и технологий в области профессиональной деятельности (коммерческой, или маркетинговой, или рекламной, или логистической, или товароведной)

- Умение** - участвовать в разработке инновационных методов, средств и технологий в области профессиональной деятельности (коммерческой, или маркетинговой, или рекламной, или логистической, или товароведной)

- Владение** - способностью участвовать в разработке инновационных методов, средств и технологий в области профессиональной деятельности (коммерческой, или маркетинговой, или рекламной, или логистической, или товароведной)

## РАЗДЕЛ 2. -СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ И ТЕХНОЛОГИЯ ЕЕ ОСВОЕНИЯ.

### 2.1. Структура учебной дисциплины, ее трудоемкость и применяемые образовательные технологии

Таблица 3.

Распределение фонда времени по видам занятий

Наименование раздела и темы	Всего часов	Виды учебной деятельности, включая самостоятельную работу студентов и трудоемкость (в часах/интерактивные часы)				Коды составляющих компетенций	Формы текущего/промежуточного контроля успеваемости из фонда оценочных средств (ФОС)
		лекции	лаб. раб.	пр. зан.	сам. раб.		
<i>Раздел 1. Теоретические основы</i>							<i>ФОС ТК-1</i>
Тема 1.1.Подготовительный этап	15				15	ПК-1з,у ПК-2з,у ПК-8з,у	Отметка календарный план <span style="float: right;">в</span>
Тема 1.2.Исследовательский этап	60				60	ПК-3з,у ПК-6з,у ПК-10з,у	Отметка календарный план <span style="float: right;">в</span>
Тема 1.3.Аналитический этап	80				80	ПК-4з,у ПК-7з,у ПК-9з,у	Отметка календарный план <span style="float: right;">в</span>
<i>Раздел 2. Отчет</i>							<i>ФОС ТК-2</i>
Тема 2.1. Подготовка отчета по практике	60,5				60,5	ПК-5з,у ПК-10з,у ПК-11з,у	Отметка календарный план <span style="float: right;">в</span>
Тема 2.2.Защита практики у руководителя практики от кафедры	0,5				0,5	ПК-5з,у ПК-10з,у ПК-11з,у	Защита практики у руководителя практики от кафедры <span style="float: right;">от</span>
Промежуточная аттестация (зачет)						ПК-1з,у,в ПК-2з,у,в ПК-3з,у,в ПК-4 з,у,в ПК-5 з,у,в ПК-6з,у,в ПК-7з,у,в ПК-8 з,у,в ПК-9 з,у,в ПК-10з,у,в ПК-11з,у,в	ФОС ПА <i>отчет</i>
<b>ИТОГО:</b>	<b>216</b>				<b>216</b>		

## **РАЗДЕЛ 3. ОБЕСПЕЧЕНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ.**

### **3.1. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины.**

#### **3.1.1. Основная литература:**

1. Дашков, Л. П. Коммерция и технология торговли: учебник для студ. вузов / Л. П. Дашков, В. К. Памбухчиянц, О. В. Памбухчиянц. - 11-е изд., перераб. и доп. - М. : Дашков и К°, 2014. - 692 с. - ISBN 978-5-394-01129-0
2. Захарова, Ю. А. Методы стимулирования сбыта: учеб. пособие / Ю. А. Захарова. - М.: Дашков и К°, 2013. - 120 с. - (Учебные издания для бакалавров). - ISBN 978-5-394-01784-1
3. Гарифуллин, Н.К. Предпринимательство, менеджмент, маркетинг и торговое дело: русско-англо-татарский толковый словарь / Н. К. Гарифуллин. - Казань : Татар. кн. изд-во, 2014. - 287 с. - ISBN 978-5-298-02823-3

#### **3.1.2. Дополнительная литература:**

4. Волков, Р. В. Преддипломная производственная практика : учебно-методич. пособие для студ. гуманитар. фак-та днев. и заочн. фак-та / Р.В. Волков, В.Р. Волков ; Мин-во образ-я и науки РФ; КГТУ им А.Н. Туполева, Гуманитар. фак-т. - Казань : Изд-во КГТУ им. А.Н. Туполева, 2005. - 20 с.
5. Гайнуллина, Н. Р. Программа и методика проведения практик : учебно-метод. пособие / Н. Р. Гайнуллина, И. Д. Михеев , Н. З. Сафиуллин ; Мин-во образования РФ, КГТУ им. А.Н. Туполева. - Казань : Изд-во КГТУ им. А.Н. Туполева, 2003. - 44 с.
6. Панкратов Ф.Г., Солдатова Н.Ф. Коммерческая деятельность: Учебник, 13-е изд., перераб. и доп.- - М.: ИТК Дашков и К, 2012. – 500 с.
7. Половцева Ф.П. Коммерческая деятельность: Учебник: бакалавриат, 2-е изд. Гриф МО РФ. - М.: ИНФРА-М, 2014.
8. Торговое дело: экономика, маркетинг, организация / Под ред. Л.А. Брагина, Т.П. Данько .- М.:ИНФРА-М, 2012 – 560 с.

### **3.2. Информационное обеспечение дисциплины.**

Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины.

#### **3.2.1. Основное информационное обеспечение.**

1. Пурис А.В. Преддипломная практика [Электронный ресурс]: курс дистанционного обучения по направлению подготовки бакалавров 38.03.06. «Торговое дело» ФГОСЗ+ (в разработке).

### **3.3. Кадровое обеспечение**

#### **3.3.1. Базовое образование**

Высшее образование в предметной области экономической теории и /или наличие ученой степени и/или ученого звания в указанной области и /или наличие дополнительного профессионального образования – профессиональной переподготовки в области экономической теории и /или наличие заключения экспертной комиссии о соответствии квалификации преподавателя профилю преподаваемой дисциплины.



## Лист регистрации изменений и дополнений

№ п / п	Дата внесения изменений, проведения ревизии	Номера листов	Документ, на основании которого внесено изменение	Краткое содержание изменения	Ф.И.О. подпись
<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>	<i>5</i>	<i>6</i>
1	ноябрь 2016г	С.8		В пункт 3.2.1. внести: Пурис А.В. Преддипломная практика [Электронный ресурс]: курс дистанционного обучения по направлению подготовки бакалавров 38.03.06.«Торговое дело» ФГОС3+ / КНИТУ-КАИ, Казань, 2016. – Доступ по логину и паролю. URL: /https://bb.kai.ru:8443/webapps/cm smain/webui/courses/15- 16_IEUiST_KET_Puris_PredPrakt aka?action=frameset&subaction=v iew&uniq=- flkdvx&course_id=_11639_1	
2					
3					
4					

