

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 учебной практики

Индекс по учебному плану: Б2.В.01(У)

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)

Цель учебной практики – расширение и углубление теоретических знаний по основам коммерческой деятельности, получение первичных профессиональных умений и навыков, подготовку к осознанному изучению общепрофессиональных и специальных дисциплин.

1.2 Задачи дисциплины (модуля)

- изучение вида деятельности коммерческой организации, ее организационно-правовой формы, количественных параметров, принадлежности капитала;
- применение методов исследования товарных рынков и моделирования торгового ассортимента;
- изучение методов определения объемов закупок и продаж товаров;
- ознакомление с проведением переговоров, заключением и исполнением договора купли-продажи, поставки и др.;
- изучение способов расчетов по торговым сделкам;
- определение системы организации и управления процессами закупки, продажи и продвижения товара до потребителя;
- рассмотрение источников финансирования закупок и инвестирования развития материально-технологической базы предприятий;
- ознакомление с порядком государственного регулирования коммерческой деятельности организации;
- анализ основных показателей коммерческой деятельности и определение уровня ее эффективности.

1.3 Место дисциплины в структуре ОП ВО.

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

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

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-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

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	3				3	ПК-3з,у	Отметка календарный план в
Тема 1.2. Исследовательский этап	34				34	ПК-3з,у ПК-10з,у	Отметка календарный план в
Тема 1.3. Аналитический этап	40				40	ПК-3з,у ПК-10з,у	Отметка календарный план в
<i>Раздел 2. Отчет</i>							<i>ФОС ТК-2</i>
Тема 2.1. Подготовка отчета по практике	30,5				30,5	ПК-3з,у ПК-10з,у	Отметка календарный план в

Тема 2.2.Защита практики у руководителя практики от кафедры	0,5				0,5	ПК-3з,у ПК-10з,у	Защита практики у руководителя практики от кафедры
Промежуточная аттестация (зачет)						ПК-3з,у,в ПК-10з,у,в	ФОС ПА <i>отчет</i>
ИТОГО:	108				108		

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. Учебная 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
1	2	3	4	5	6
1	ноябрь 2016г	С.5		В пункт 3.2.1. внести: Пурис А.В. Учебная практика [Электронный ресурс]: курс дистанционного обучения по направлению подготовки бакалавров 38.03.06.«Торговое дело» ФГОСЗ+ / КНИТУ-КАИ, Казань, 2016. – Доступ по логину и паролю. URL: https://bb.kai.ru:8443/webapps/cmsmain/webui/courses/17_IEUiST_KET_Puris_UchPr?action=frameset&subaction=view&uniq=-f1kdwq&course_id=_12703_1	
2					
3					
4					

