

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

(наименование института, в состав которого входит кафедра, ведущая дисциплину)

Кафедра **Экономической теории и управления ресурсами**

(наименование кафедры, ведущей дисциплину)

АННОТАЦИЯ

к рабочей программе

Производственная практика по получению профессиональных умений и
опыта профессиональной деятельности

Индекс по учебному плану: **Б2.В.03(П)**

Направление подготовки: **38.03.06 «Торговое дело»**

Квалификация: **бакалавр**

Профиль подготовки: **Коммерция**

Виды 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)

- формирование у студента умений применять теоретические знания, и отдельных общекультурных и профессиональных компетенций, накопление профессиональных умений и навыков.

1.2 Задачи дисциплины (модуля)

- ознакомление с предприятиями различных форм собственности на товарных рынках и рынках услуг;
- изучение организационно-управленческой структуры предприятия, места и роли в ней службы маркетинга /логистики;
- ознакомление с особенностями оперативной маркетинговой / логистической деятельности предприятия;
- изучение элементов комплекса маркетинга / маркетинговых коммуникаций / логистических процессов;
- изучение факторов и условий внешней среды предприятия.
- совершенствование навыков сбора, обработки, хранения и анализа вторичной информации.

1.3 Место дисциплины в структуре ОП ВО.

Дисциплина «Производственная практика по получению профессиональных умений и опыта профессиональной деятельности» 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-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-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	3				3	ПК-1з,у ПК-7з,у ПК-8 з,у	Отметка в календарный план
Тема 1.2. Исследовательский этап	34				34	ПК-2з,у ПК-6з,у ПК-10з,у	Отметка в календарный план
Тема 1.3. Аналитический этап	40				40	ПК-3з,у ПК-7з,у ПК-11з,у	Отметка в календарный план
<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-7з,у ПК-11з,у	Отметка в календарный план
Тема 2.2. Защита практики у руководителя практики от кафедры	0,5				0,5	ПК-7з,у ПК-8з,у ПК-10з,у ПК-11з,у	Защита практики у руководителя практики от кафедры
Промежуточная аттестация (зачет)						ПК-1з,у,в ПК-2з,у,в ПК-3з,у,в ПК-6з,у,в ПК-7з,у,в ПК-8з,у,в ПК-10з,у,в ПК-11з,у,в	ФОС ПА отчет
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 образования 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. Производственная практика по получению профессиональных умений и опыта профессиональной деятельности [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.6		В пункт 3.2.1. внести: Пурис А.В. Производственная практика по получению профессиональных умений и опыта профессиональной деятельности [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/webap ps/cmsmain/webui/courses/1 6_IEUiST_KET_Puris_PPU O?action=frameset&subactio n=view&uniq=- f1kdwb&course_id=_11641_ 1	
2					
3					
4					

