

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

Институт (факультет) 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

практики

**Учебная практика по получению первичных профессиональных умений и навыков, в том числе первичных умений и навыков научно-исследовательской деятельности**

Индекс по учебному плану: **Б2.В.02(У)**

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)**

– ознакомление студентов с основными видами и задачами будущей профессиональной деятельности на базе действующих предприятий, приобретение первоначального практического опыта и первичных профессиональных умений по направлению подготовки бакалавра торгового дела.

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

– закрепление на практике теоретических знаний;  
– ознакомление с содержанием основных работ и исследований в области торгового дела, выполняемых в организации по месту прохождения практики;  
– принятие участия в конкретном торговом процессе или исследованиях.

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

Дисциплина «Учебная практика по получению первичных умений и навыков» 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

**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-3з,у	Отметка календарный план <span style="float: right;">в</span>
Тема 1.2.Исследовательский этап	34				34	ПК-10з,у ПК-11з,у	Отметка календарный план <span style="float: right;">в</span>
Тема 1.3.Аналитический этап	40				40	ПК-10з,у ПК-11з,у	Отметка календарный <span style="float: right;">в</span>

							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-10з,у	Отметка в календарный план
Тема 2.2. Защита практики у руководителя практики от кафедры	0,5				0,5	ПК-3з,у ПК-11з,у	Защита практики у руководителя практики от кафедры
Промежуточная аттестация (зачет)						ПК-3з,у,в ПК-10з,у,в ПК-11з,у,в	ФОС ПА отчет
<b>ИТОГО:</b>	<b>108</b>				<b>108</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. Учебная практика по получению первичных умений и навыков [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**

<b>№ п / п</b>	<b>Дата внесения изменений, проведения ревизии</b>	<b>Номера листов</b>	<b>Документ, на основании которого внесено изменение</b>	<b>Краткое содержание изменения</b>	<b>Ф.И.О. подпись</b>
<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>	<b>6</b>

1	ноябрь 2016г	С.5		В пункт 3.2.1. внести: Пурис А.В. Учебная практика по получению первичных умений и навыков [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: <a href="https://bb.kai.ru:8443/webapps/cmsmain/webui/courses/17_IEUiST_KET_Puris_UchPr?action=frameset&amp;subaction=view&amp;uniq=-f1kdwq&amp;course_id=_12703_1">https://bb.kai.ru:8443/webapps/cmsmain/webui/courses/17_IEUiST_KET_Puris_UchPr?action=frameset&amp;subaction=view&amp;uniq=-f1kdwq&amp;course_id=_12703_1</a>	
2					
3					
4					

