

ЗАДАНИЕ

Студенту _____, группа К -317

На преддипломную практику по освоению **основной профессиональной образовательной программы 38.02.04 «Коммерция» (по отраслям) с «20» апреля по «16» мая 2020 г.**

Цели практики:

- углубление первоначального практического опыта, развитие общих профессиональных компетенций;
- проверка готовности к самостоятельной трудовой деятельности;
- подготовка к выполнению выпускной квалификационной в организациях различных организационно-правовых форм.

За время практики необходимо освоить программу практики, вести дневник практики и оформить отчет, в соответствии с заданной структурой отчета.

ПРОГРАММА ПРЕДДИПЛОМНОЙ ПРАКТИКИ:

1. Выполнение обязанностей менеджера по продажам в отделах коммерческих предприятий.

1.1. Введение. Во введении дается характеристика деятельности предприятия на котором обучающийся проходит преддипломную практику. Характеристика включает: вид деятельности, организационно-правовая форма с полным наименованием предприятия, место расположения, режим работы, организационную структуру предприятия, перечисление контрагентов с которыми сотрудничает предприятие (поставщики, посредники, клиенты). Характеристика сопровождается фотографиями предприятия.

1.2. Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью.

- Описание видов договоров и контрактов с деловыми партнерами (поставщиками и потребителями) используемых предприятием в своей деятельности (прилагается ксерокопия договоров). Описание ситуаций (если таковые случались) когда договорные обязательства нарушались и как решались эти ситуации, попадало ли предприятие под воздействие каких-либо санкций, как это отразилось на его деятельности.

- Описание системы оплаты труда и системы мотивации применяемой к сотрудникам данного предприятия. Описание методов, средств и приемов менеджмента применяемого на данном предприятии (планерки, совещания, тренинги, курсы повышения квалификации и т.п.) .

1.3. Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности

- Создать опросники и провести маркетинговое исследование по изучению степени удовлетворенности потребителей предлагаемым товаром, по изучению наиболее эффективных для потребителей мотивов и средств передачи рекламных сообщений.

- Описать методы формирования спроса и стимулирования сбыта применяемые на анализируемом предприятии.

- Перечислить основных конкурентов, провести сравнительный анализ деятельности конкурентов и анализируемого предприятия.

1.4. Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохранности товаров.

- Описание процесса формирования товарного ассортимента.

- Описание процесса управления товарными запасами.
- Описание процесса приемки товаров по качеству и количеству, возврата товаров имеющих недостатки и существенные недостатки (от покупателей и поставщикам), в соответствии с законом о «Защите прав потребителей».
- Описание организации процесса распродажи товаров с подходящими к исходу сроками годности, процесса списания просроченных товаров, описание способов диагностики дефектов товаров на анализируемом предприятии.
- Описание санитарно-эпидемиологических требований к товарам и упаковке, оценка качества процессов в соответствии с установленными требованиями.
- Описание работы с сертификатами товаров (приложить ксерокс).

1.5. Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих

- Знакомство с должностной инструкцией сотрудника на месте которого обучающийся проходит практику, с требованиями, к сотруднику которые предъявляются при приеме на работу (приложить должностную инструкцию)
- Описание рабочего дня сотрудника на месте которого обучающиеся проходят практику (работы которые он выполняет, документы с которыми он работает, оборудование, которое он эксплуатирует). Описание сопровождается фотографиями.

2. Сбор теоретического и практического материала по теме выпускной квалификационной работы.

По окончании практики предоставить руководителю практики от колледжа заполненный дневник, отчет о прохождении преддипломной практики и подписанный аттестационный лист.

ПОРЯДОК ПОДШИВКИ ОТЧЕТА

1. Титульный лис.
2. Задание.
3. Отчет на тему: «Технология выполнения работ менеджера по продажам на коммерческом предприятии»
4. Заполненный дневник студента по преддипломной практике с оценкой и характеристикой руководителя практики от предприятия.

СТРУКТУРА ОТЧЕТА:

| Содержание | Количество страниц |
|---|--------------------|
| 1. Введение | 1-2 страницы |
| 2. Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью | 2-3 страницы |
| 3. Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности | 3-4 страницы |
| 4. Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохраняемости товаров. | 3-4 страницы |
| 5. Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих | 3-4 страницы |
| 6. Список использованных источников | 1-2 страницы |

Отчет по практике сдать до « 18 » мая 2020 г.

Руководитель практики: _____ Е.Н. Лепило.