

Документ подписан простой электронной подписью

Информация о владельце:

ФИО: Кандрашина Елена Александровна

Должность: И.о. ректора ФГАОУ ВО «Самарский государственный экономический

университет»

Дата подписания: 23.06.2022 14:39 «Самарский государственный экономический университет»

Уникальный программный ключ:

2db64eb9695ca27edd3b8e8fdd32c70e0674ddd2

Институт менеджмента

Кафедра маркетинга, логистики и рекламы

**Министерство науки и высшего образования Российской Федерации  
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение  
высшего образования**

**«Самарский государственный экономический университет»**

## АННОТАЦИЯ

### ПРОГРАММЫ ПРАКТИКИ

вид практики: производственная

тип практики: преддипломная

форма проведения: дискретно путем выделения в календарном учебном графике непрерывного периода учебного времени для проведения данного вида практики.

Направление подготовки: 38.03.02. Менеджмент

Образовательная программа: Маркетинг

## 1. Вид практики, способ и формы ее проведения.

Вид практики – производственная.

Способ проведения практики – стационарная, выездная.

Форма проведения практики: дискретно путем выделения в календарном учебном графике непрерывного периода учебного времени для проведения данного вида практики.

Тип производственной практики: преддипломная.

Практика является формой практической подготовки и организуется путем непосредственного выполнения обучающимися видов работ, связанных с будущей профессиональной деятельностью и определенных индивидуальным заданием в соответствии с настоящей программой.

## 2. Планируемые результаты обучения при прохождении практики, обеспечивающие достижение планируемых результатов обучения по программе

УК-1; УК-2; УК-4; УК-6; ОПК-1; ОПК-2; ОПК-3; ОПК-4; ПК-1; ПК-2; ПК-3; ПК-4; ПК-5

Планируемые результаты обучения по программе	Планируемые результаты обучения при прохождении практики		
	Знать	Уметь	Владеть
<b>Профессиональные компетенции</b>			
<p>УК-1 Способен осуществлять поиск, критический анализ и синтез информации, применять системный подход для решения поставленных задач</p> <p>Этап формирования компетенции – завершающий</p>	<p>УК1.1: Знать: процедуры критического анализа, методики анализа результатов исследования и разработки стратегий проведения исследований, организации процесса принятия решения.</p>	<p>УК1.2: Уметь: принимать конкретные решения для повышения эффективности процедур анализа проблем, принятия решений и разработки стратегий.</p>	<p>УК1.3: Владеть: методами установления причинно-следственных связей и определения наиболее значимых среди них; методиками постановки цели и определения способов ее достижения; методиками разработки стратегий действий при проблемных ситуациях.</p>
<p>УК-2. Способен определять круг задач в рамках поставленной цели и выбирать оптимальные способы их решения, исходя из действующих правовых норм, имеющихся ресурсов и ограничений</p> <p>Этап формирования компетенции – завершающий</p>	<p>УК-2.1. Знать: действующие правовые нормы, влияющие на имеющиеся ресурсы и создавая ограничения</p>	<p>УК-2.2. Уметь: определять круг задач в рамках поставленной цели и выбирать оптимальные способы их решения</p>	<p>УК-2.3. Владеть: навыками разработки оптимальных способов решения поставленных задач, исходя из действующих правовых норм и имеющихся ресурсов</p>

<p>УК-4 Способен осуществлять деловую коммуникацию в устной и письменной формах на государственном языке Российской Федерации и иностранном(ых) языке(ах) Этап формирования компетенции – завершающий</p>	<p>УК-4.1. Знать: современные коммуникативные технологии на государственном и иностранном языках; закономерности деловой устной и письменной коммуникации</p>	<p>. УК-4.2. Уметь: применять на практике коммуникативные технологии, методы и способы делового общения.</p>	<p>. УК-4.3. Владеть: методикой межличностного делового общения на государственном и иностранном языках, с применением профессиональных языковых форм и средств.</p>
<p>УК-6. Способен управлять своим временем, выстраивать и реализовывать траекторию саморазвития на основе принципов образования в течение всей жизни  Этап формирования компетенции – завершающий</p>	<p>УК-6.1. Знать: основные принципы профессионального и личностного развития, исходя из этапов карьерного роста и требований рынка труда; способы совершенствования своей деятельности на основе самооценки</p>	<p>УК-6.2. Уметь: решать задачи собственного профессионального и личностного развития, включая задачи изменения карьерной траектории; расставлять приоритеты.</p>	<p>УК-6.3. Владеть: способами управления своей познавательной деятельностью и ее совершенствования на основе самооценки и принципов образования в течение всей жизни.</p>
<p>ОПК-1. Способен решать профессиональные задачи на основе знаний экономической, организационной и управленческой теории; Этап формирования компетенции – завершающий</p>	<p>ОПК -1.1. Знать: основы экономических, организационных и управленческих теорий в объеме, необходимом для успешной профессиональной деятельности.</p>	<p>ОПК -1.2. Уметь: использовать знание экономической, организационной и управленческой теорий в профессиональной деятельности; осуществлять постановку профессиональных задач, используя категориальный аппарат экономической, организационной и управленческой наук</p>	<p>ОПК -1.3. Владеть: возможностью применять инструментарий экономико-математического моделирования для постановки и решения типовых задач выявления причинно-следственных связей и оптимизации деятельности объекта управления</p>

<p>ОПК-2. Способен осуществлять сбор, обработку и анализ данных, необходимых для решения поставленных управленческих задач, с использованием современного инструментария и интеллектуальных информационно-аналитических систем; формирования Этап компетенции – завершающий</p>	<p>ОПК -2.1. Знать: методы сбора, обработки и анализа данных, необходимых для решения управленческих задач; современные интеллектуально-поисковые системы.</p>	<p>ОПК -2.2. Уметь: выбирать и использовать адекватные по содержанию профессиональных задач методы обработки и анализа данных; проводить статистическую обработку и интеллектуальный анализа информации, необходимой для принятия управленческих решений.</p>	<p>ОПК -2.3. Владеть: способами выбирать адекватные профессиональным задачам программные продукты; оценивать возможности и целесообразность использования цифровых технологий в деятельности организации; использовать для решения профессиональных задач современные цифровые технологии и программные продукты.</p>
<p>ОПК-3. Способен разрабатывать обоснованные организационно-управленческие решения с учетом их социальной значимости, содействовать их реализации в условиях сложной и динамичной среды и оценивать их последствия;  Этап формирования компетенции – завершающий</p>	<p>ОПК -3.1. Знать: основные методы и модели принятия организационно-управленческих решений с учетом их социальной значимости, содействовать их реализации в условиях сложной и динамичной среды и оценивать их последствия</p>	<p>ОПК -3.2. Уметь: обосновывать, разрабатывать и реализовывать организационно-управленческие решения; оценивать ожидаемые результаты предлагаемых организационно-управленческих решений</p>	<p>ОПК -3.3. Владеть: методами оценки ожидаемых результатов реализации предлагаемых организационно-управленческих решений, применяя современный компьютерный инструментарий.</p>
<p>ОПК-4. Способен выявлять и оценивать новые рыночные возможности, разрабатывать бизнес-планы создания и развития новых направлений деятельности и организаций; Этап формирования компетенции – завершающий</p>	<p>ОПК -4.1. Знать: основные методы идентификации возможностей и угроз во внешней среде организации, структуру бизнес-плана и развитие новых направлений деятельности организаций</p>	<p>ОПК -4.2. Уметь: выявлять и оценивать возможности бизнеса с учетом имеющихся ресурсов и компетенций, разрабатывать бизнес-планы, проекты и направления бизнеса.</p>	<p>ОПК -4.3. Владеть: методами выявления и оценивания новых рыночных возможностей, применяя методы и инструменты маркетинга для развития новых направлений деятельности организации</p>

<p>ПК-1. Способен анализировать конъюнктуру рынка товаров и услуг, разрабатывать техническое задание для проведения маркетингового исследования</p> <p>Этап формирования компетенции – завершающий</p>	<p>ПК-1.1.</p> <p>Знать: закономерности и тенденции развития спроса; методы выявления и формирования новых потребностей у покупателей; методы исследования рынка, конкурентов и продуктов</p>	<p>ПК-1.2.</p> <p>Уметь: определять параметры рынка, анализировать рыночную конъюнктуру с использованием современных научных методов познания экономических явлений;</p>	<p>ПК-1.3.</p> <p>Владеть: навыками проведения маркетинговых исследований на предприятиях, методами разработки технического задания для проведения маркетингового исследования</p>
<p>ПК-2. Способен подготавливать отчеты и рекомендации по результатам маркетинговых исследований, формировать предложения по совершенствованию товарной и ценовой политики</p> <p>Этап формирования компетенции – завершающий</p>	<p>ПК-2.1.</p> <p>Знать: основные правила составления отчетов и рекомендаций по результатам маркетинговых исследований, направления развития рынка для формирования предложений по совершенствованию товарной и ценовой политики</p>	<p>ПК-2.2.</p> <p>Уметь: проводить анализ результатов маркетингового исследования, составлять отчеты по результатам маркетингового исследования, формировать рекомендации по развитию товарной и ценовой политики</p>	<p>ПК-2.3.</p> <p>Владеть: методами и инструментами оценки проведенного маркетингового исследования, знаниями в области развития товарной и ценовой политики</p>
<p>ПК-3. Способен прогнозировать сбыт продукции и развитие рынка, формировать предложения по совершенствованию систем сбыта и продаж, исследовать каналы продвижения конкурентов и бюджетов реализации продвижения</p> <p>Этап формирования компетенции – завершающий</p>	<p>ПК-3.1.</p> <p>Знать: подходы к прогнозированию сбыта продукции и развитию рынка, способы формирования предложений по совершенствованию систем сбыта и продаж, а также продвижения продукции</p>	<p>ПК-3.2.</p> <p>Уметь: формировать предложения по совершенствованию систем сбыта и продаж, исследовать каналы продвижения конкурентов и бюджетов реализации продвижения</p>	<p>ПК-3.3.</p> <p>Владеть: методами прогнозирования сбыта продукции и развития рынка, формирования предложений по совершенствованию систем сбыта и продаж, исследованию каналов продвижения конкурентов и бюджетов реализации продвижения</p>
<p>ПК-4. Способен исследовать спрос, в том числе в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет", прогнозировать изменения спроса на основе аналитических данных</p> <p>Этап формирования компетенции – завершающий</p>	<p>ПК-4.1.</p> <p>Знать: подходы к исследованию спроса и анализу маркетинговой деятельности, в том числе в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет"</p>	<p>ПК-4.2.</p> <p>Уметь: прогнозировать изменения спроса на основе аналитических данных, исследовать спрос, в том числе в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет", использовать полученную информацию в деятельности ком-</p>	<p>ПК-4.3.</p> <p>Владеть: методами исследования спроса в сети Интернет, технологиями использования полученных в результате исследования данных</p>

		пании	
ПК-5. Способен выбирать каналы продвижения в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет", разрабатывать показатели эффективности продвижения, распределять работы и выделять ресурсы по реализации стратегии продвижения Этап формирования компетенции – завершающий	ПК-5.1. Знать: каналы продвижения в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет", знать способы и методы оценки эффективности распределения ресурсов организации и стратегии продвижения	ПК-5.2. Уметь: принимать конкретные решения для разработки показатели эффективности продвижения, распределять работы и выделять ресурсы по реализации стратегии продвижения	ПК-5.3. Владеть: методами выбора каналов продвижения в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет", подходами к разработке показателей эффективности продвижения, способами распределять работы и выделять ресурсы по реализации стратегии продвижения

### 3. Указание места практики в структуре образовательной программы.

Раздел основной образовательной программы бакалавриата Б.2 "Практики" является обязательным и представляет собой форму практической подготовки, непосредственно ориентированную на будущую деятельность обучающихся.