

Документ подписан простой электронной подписью

Информация о владельце:

ФИО: Поверинов Игорь Егорович

Должность: Проректор по учебной работе

Дата подписания: 14.04.2025 15:36:55

Уникальный программный ключ:

6d465b936eef331cede482bde6612ab78210032f01646361b672a2eab0de1b2

## **МИНОБРНАУКИ РОССИИ**

**Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего образования**

**«Чувашский государственный университет имени И.Н. Ульянова»**

**(ФГБОУ ВО «ЧГУ им. И.Н. Ульянова»)**

Факультет экономический  
Кафедра менеджмента и маркетинга

Утверждена в составе  
образовательной программы  
высшего образования

## **РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ПРАКТИКИ**

**производственная практика**

**(преддипломная практика)**

Направление подготовки - 38.03.02 Менеджмент

Направленность (профиль) «Маркетинг»

Квалификация выпускника - Бакалавр

Вид практики - производственная

Тип практики - преддипломная

Год начала подготовки – 2025

Чебоксары, 2025

Рабочая программа практики основана на требованиях Федерального государственного образовательного стандарта высшего образования – бакалавриата по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент, утвержденного приказом Минобрнауки России от 12 августа 2020 г. № 970; Положением о практической подготовке обучающихся, утв. Приказом Министерства науки и высшего образования Российской Федерации и Министерства просвещения Российской Федерации от 5 августа 2020 г. N 885/390.

*СОСТАВИТЕЛИ:*

Доцент кафедры менеджмента и  
маркетинга, кандидат экономических наук А.В. Прокопьев

*ОБСУЖДЕНО:*

на заседании кафедры менеджмента и маркетинга 25 февраля 2025 г., протокол № 12

Заведующий кафедрой И.А. Леонтьева

*СОГЛАСОВАНО:*

Методической комиссией экономического факультета «01» апреля 2025 г., протокол № 3

Декан факультета Н.В. Морозова

Начальник учебно-методического управления Е.А. Ширманова

## 1. Цели и задачи обучения при прохождении практики

Преддипломная практика проводится с **целью** развития практических умений и навыков, необходимых для самостоятельного решения конкретных задач в области маркетинга и работы над материалом, связанным с темой выпускной квалификационной работы, подготовкой ее текста.

### Задачи практики:

- изучение деятельности организации в соответствии с программой практики;
- освоение методов сбора, обработки и анализа управленческой информации;
- приобретение опыта профессиональной деятельности в области маркетинга.

## 2. Вид, тип практики, способ и формы ее проведения

Тип практики – преддипломная.

Практика проводится в форме практической подготовки в соответствии с календарным учебным графиком и учебным планом.

Форма проведения практики – дискретная по видам практик – путем выделения в календарном учебном графике непрерывного периода учебного времени для проведения каждого вида (совокупности видов) практики.

Практическая подготовка при проведении практики организуется путем непосредственного выполнения обучающимися определенных видов работ, связанных с будущей профессиональной деятельностью.

Обучающиеся, совмещающие обучение с трудовой деятельностью, вправе проходить практику по месту трудовой деятельности в случаях, если профессиональная деятельность, осуществляемая ими, соответствует требованиям образовательной программы к проведению практики.

Для руководства практикой, проводимой в профильных подразделениях университета, назначается руководитель практики из числа лиц, относящихся к профессорско-преподавательскому составу кафедры, ответственной за реализацию образовательной программы (далее – ОП). Для руководства практикой, проводимой в профильной организации, назначаются руководитель практики из числа лиц относящихся к профессорско-преподавательскому составу кафедры, ответственной за реализацию ОП, и руководитель (руководители) практики из числа работников профильной организации. Форма направления обучающегося на практику приведена в Положении о практической подготовке обучающихся, осваивающих образовательные программы высшего образования в федеральном государственном бюджетном образовательном учреждении высшего образования «Чувашский государственный университет имени И.Н. Ульянова».

Практика для обучающихся с ограниченными возможностями здоровья и инвалидов проводится с учетом особенностей их психофизического развития, индивидуальных возможностей и состояния здоровья.

## 3. Планируемые результаты обучения при прохождении практики, соотнесенные с результатами освоения образовательной программы

Проведение производственной практики с учетом направленности (профиля) нацелено на формирование у бакалавра, в соответствии с целями основной образовательной программы и задачами будущей профессиональной деятельности, следующих компетенций, в результате освоения которых обучающийся должен:

| Код компетенции        | Индикатор достижения компетенции | Планируемые результаты обучения                                                    |
|------------------------|----------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------|
| ПК-1.<br>Маркетинговые | ПК-1.1.<br>Сбор, формирование и  | <b>Знать:</b> приказы, положения, инструкции организации; нормативную документацию |

|                                                                 |                                                             |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |
|-----------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| исследования, взаимодействия с субъектами товаропроводящей сети | ведение базы данных для анализа рынка.                      | <p>организации; основы маркетинга и делопроизводства; основы микро- и макроэкономики; методы сегментирования рынка; методику позиционирования продукции организации на рынке; статистические и маркетинговые методы сбора, обработки, анализа и прогнозирования данных; конкурентов сегменте рынка.</p> <p><b>Уметь:</b> определять факторы, влияющие на уровень продаж организации и емкость рынка; находить данные из различных источников и выполнять их верификацию; использовать внутренние информационные ресурсы; применять статистические и маркетинговые методы сбора, обработки, анализа и прогнозирования данных; выбирать критерии для анализа; анализировать эффективность каналов сбора данных; определять конкурентное окружение продукта организации на рынке; отслеживать изменения в социально-экономической ситуации; регулярно актуализировать базу данных; оптимизировать базу данных; определять модели-аналоги продукта конкурентов; применять в работе информацию по техническим характеристикам и конструктивным особенностям продукта организации и конкурентов; проводить сравнительный анализ технических характеристик и конструктивных особенностей продукта организации и конкурентов; использовать прикладные программные продукты.</p> <p><b>Владеть:</b> анализом технических характеристик и конструктивных особенностей продукта организации и конкурентов с учетом результатов анализа статистических данных; непрерывным обновлением базы данных с применением статистических и маркетинговых методов их сбора.</p> |
|                                                                 | ПК-1.2. Мониторинг цен на продукт организации и конкурентов | <p><b>Знать:</b> статистические и маркетинговые методы сбора, обработки, анализа и прогнозирования данных; методы сегментирования рынка; методы ценового анализа; методика позиционирования продукции организации на рынке; прейскуранты организации.</p> <p><b>Уметь:</b> проводить мониторинг в соответствии с установленным графиком;</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |

|  |                                                                                                |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |
|--|------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  |                                                                                                | <p>выявлять и анализировать перечень моделей, имеющих наибольший потребительский спрос в каждом продуктовом сегменте; определять модели-аналоги продукта конкурентов; определять достоверные источники информации; собирать информацию о ценах на модели-аналоги продукта конкурентов; вести базу данных динамики изменения цен на продукт; оформлять информацию о мониторинге цен в удобном и наглядном виде; использовать прикладные программные продукты.</p> <p><b>Владеть:</b> формированием перечней моделей и динамики изменения цен в каждом продуктовом сегменте; разработкой предложений по изменению цен на продукт на основе анализа цен на модели-аналоги продукта конкурентов.</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |
|  | <p>ПК-1.3. Выполнение задач по маркетинговым исследованиям в соответствии с целями задания</p> | <p><b>Знать:</b> методы расчета емкости рынка; статистические и маркетинговые методы сбора, обработки, анализа и прогнозирования данных; методы сегментирования рынка; методику позиционирования продукта организации на рынке; конкурентов в сегменте рынка; специализированные программные продукты.</p> <p><b>Уметь:</b> проводить маркетинговое исследование в соответствии с планом и требованиями технического задания; согласовывать цели и задачи выполнения составной части маркетингового исследования в соответствии с целями технического задания; составлять индивидуальный план выполнения задач в рамках маркетингового исследования; применять статистические методы сбора, обработки, анализа данных; собирать и обрабатывать данные для оценки степени удовлетворенности клиента; использовать прикладные программные продукты; проводить статистическую обработку результатов маркетинговых исследований; оформлять информацию по результатам маркетинговых исследований в удобном и наглядном виде.</p> <p><b>Владеть:</b> проведением маркетинговых исследований с применением статистических методов сбора, обработки, анализа данных; ведением документации по статистической обработке результатов</p> |

|                                                                                                  |                                                             |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                                                                                                  |                                                             | маркетинговых исследований в соответствии со стандартами организации.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |
| ПК-2. Контроль соблюдения бизнес-процессов, их анализ и внедрение программ стимулирования продаж | ПК-2.1. Разработка мероприятий по формированию плана продаж | <p><b>Знать:</b> основы маркетинга; основы микро- и макроэкономики; основы финансово-экономического анализа; техники продаж.</p> <p><b>Уметь:</b> разрабатывать предложения по формированию политики ценообразования; прогнозировать рыночную ситуацию и оценивать возможные риски продаж; планировать объемы продаж; ставить четкие, измеримые, достижимые, однозначно трактуемые цели для выполнения плана продаж; анализировать и систематизировать данные по объемам продаж; анализировать и оценивать текущие планы продаж; принимать решения в рамках профессиональной компетентности.</p> <p><b>Владеть:</b> анализом конъюнктуры рынка, деятельности конкурентов и данных по объемам продаж; разработкой планов продаж.</p>                                                                                                      |
|                                                                                                  | ПК-2.2. Контроль выполнения плана продаж                    | <p><b>Знать:</b> приказы, положения, инструкции, нормативная документация организации; организационная структура организации; основы маркетинга; основы менеджмента.</p> <p><b>Уметь:</b> планировать мероприятия по обеспечению контроля выполнения плана продаж; осуществлять декомпозицию целей для подразделений; организовывать контроль выполнения плановых показателей; осуществлять мониторинг выполнения плановых показателей продаж; корректировать выполнение плановых показателей продаж; контролировать выполнение программ стимулирования продаж; выявлять и анализировать причины появления нештатных ситуаций, устанавливать причины их возникновения и принимать меры по их предотвращению.</p> <p><b>Владеть:</b> мониторингом, анализом выполнения и корректировки запланированных показателей по объемам продаж.</p> |
|                                                                                                  | ПК-2.3. Разработка бюджета подразделения                    | <p><b>Знать:</b> приказы, положения, инструкции, нормативная документация организации; методики бюджетирования; основы инвестиционного проектирования; финансовое планирование и бюджетирование.</p> <p><b>Уметь:</b> разрабатывать структурированный бюджетный план; разрабатывать и</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |

|  |                                                                |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |
|--|----------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  |                                                                | <p>применять инструментарий для расчета бюджета; оперативно корректировать бюджетный план; своевременно корректировать бюджет; применять специализированные программные продукты.</p> <p><b>Владеть:</b> разработкой, анализом выполнения и корректировкой бюджета подразделения.</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |
|  | ПК-2.4. Разработка мероприятий по оптимизации процессов продаж | <p><b>Знать:</b> приказы, положения, инструкции организации; организационная структура организации; основы логистики; основы маркетинга; основы менеджмента.</p> <p><b>Уметь:</b> устанавливать принципы организации в области продаж с учетом стратегических целей; организовывать разработку плана деятельности подразделения в соответствии со стратегическими целями и бюджетом; оценивать текущие показатели продаж продукции; оценивать эффективность реализации процессов продаж продукции; анализировать прямые и косвенные показатели эффективности продаж продукции; организовывать разработку мероприятий, направленных на повышение объема продаж продукции; организовывать контроль проведения мероприятий, направленных на повышение объема продаж продукции; оценивать эффективность мероприятий, направленных на повышение объема продаж, по ключевым показателям.</p> <p><b>Владеть:</b> анализом объемов продаж и эффективности процессов продаж; разработкой и контролем мероприятий по увеличению объемов продаж и оптимизации процессов продаж.</p> |
|  | ПК-2.5. Контроль соблюдения бизнес-процессов                   | <p><b>Знать:</b> приказы, положения, инструкции, нормативная документация организации; организационную структуру организации.</p> <p><b>Уметь:</b> организовывать разработку документации, регламентирующей контроль соблюдения бизнес-процессов; организовывать разработку документации в соответствии с требованиями системы менеджмента качества; организовывать контроль финансовой деятельности подразделения; анализировать действующие бизнес-процессы; организовывать разработку мероприятий по оптимизации действующих бизнес-</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |

|                                                                                                                                     |                                        |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                                                                                                                                     |                                        | <p>процессов; инициировать обратную связь от подчиненных по оптимизации бизнес-процессов; обеспечивать контроль соблюдения регламентов и стандартов организации; рассматривать предложения персонала по оптимизации бизнес-процессов, регламентов/процедур; контролировать соблюдение бизнес-процессов, регламентов/процедур.</p> <p><b>Владеть:</b> анализом, оптимизацией и контролем соблюдения бизнес-процессов, действующих в организации; анализом соблюдения персоналом требований стандартов организации.</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |
| ПК-3.<br>Прогнозирование спроса на существующих и потенциальных рынках сбыта и реализация программ продвижения продукта организации | ПК-3.1. Анализ, оценка и прогноз рынка | <p><b>Знать:</b> основы математической статистики и финансово-экономического анализа; основы макро- и микроэкономики; основы стратегического маркетинга; методы стратегического анализа; методы расчета емкости рынка; методы ценового анализа; методы сегментирования рынка; методы анализа конкурентоспособности; методику позиционирования продукта организации на рынке; статистические и маркетинговые методы сбора, обработки, анализа и прогнозирования данных.</p> <p><b>Уметь:</b> анализировать изменения в социально-экономической ситуации; анализировать результаты прогноза предыдущего периода; анализировать факторы, влияющие на уровень продаж организации и емкость рынка; прогнозировать изменения факторов, влияющих на емкость рынка и продажи продукта организации; анализировать и прогнозировать спрос на существующих и потенциальных рынках сбыта; применять математические, статистические и маркетинговые методы обработки, анализа и прогнозирования данных; анализировать, синтезировать и интерпретировать статистические данные; сегментировать рынок и определять целевые сегменты рынка; рассчитывать и сопоставлять темпы роста показателей; применять специализированные программы для анализа показателей.</p> <p><b>Владеть:</b> анализом спроса на продукт организации на рынках сбыта; разработкой предложений, способствующих росту показателей продаж.</p> |
|                                                                                                                                     | ПК-3.2. Разработка                     | <b>Знать:</b> основы математической статистики                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |

|  |                                                                  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |
|--|------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  | <p>плана и проведение маркетингового исследования</p>            | <p>и финансово-экономического анализа; основы стратегического маркетинга; методы расчета емкости рынка; методы ценового анализа; методы сегментирования рынка; методику позиционирования продукции организации на рынке; статистические и маркетинговые методы сбора, обработки, анализа и прогнозирования данных; методы анализа конкурентоспособности и стратегического анализа; специализированные программные продукты.</p> <p><b>Уметь:</b> согласовывать цели и определять задачи, целевую аудиторию, методы маркетингового исследования и репрезентативную выборку; разрабатывать план-график, порядок и процедуры проведения маркетингового исследования; разрабатывать инструментарий для проведения маркетингового исследования; определять ресурсы для проведения маркетингового исследования; организовывать проведение маркетингового исследования; применять статистические и маркетинговые методы сбора, обработки, анализа и прогнозирования данных; обрабатывать результаты маркетингового исследования, применяя специализированное программное обеспечение; анализировать, синтезировать и интерпретировать статистические данные; применять в работе информацию по техническим характеристикам и конструктивным особенностям продукта организации и конкурентов; сегментировать рынок и определять целевые сегменты рынка; выявлять конкурентные преимущества продукта организации; анализировать результаты оценки степени удовлетворенности клиента.</p> <p><b>Владеть:</b> анализом результатов предыдущих маркетинговых исследований; разработкой предложений по формированию инструментария, порядку и процедурам проведения маркетинговых исследований.</p> |
|  | <p>ПК-3.3. Анализ конкурентоспособности продукта организации</p> | <p><b>Знать:</b> основы стратегического маркетинга; методы расчета емкости рынка; методы ценового анализа; методы сегментирования рынка; методику позиционирования продукта организации</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |

|  |                                                                                                |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |
|--|------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  |                                                                                                | <p>на рынке; методы анализа конкурентоспособности и стратегического анализа; статистические и маркетинговые методы сбора, обработки, анализа и прогнозирования данных; конкурентов в сегменте рынка; специализированные программные продукты.</p> <p><b>Уметь:</b> анализировать спрос на существующих и потенциальных рынках сбыта; применять в работе информацию по техническим характеристикам и конструктивным особенностям продукта организации и конкурентов; определять модели-аналоги конкурентов; применять методы ценового анализа; проводить сравнительный анализ технических характеристик и конструктивных особенностей продукта организации и конкурентов; применять методы комплексного анализа конкурентоспособности; выявлять конкурентные преимущества продукта организации; анализировать информацию о ценах на модели-аналоги конкурентов; разрабатывать структуру анализа конкурентоспособности продуктового портфеля; проводить сравнительный анализ предложений организации с предложениями других участников рынка; проводить анализ динамики и структуры цены; разрабатывать предложения по изменению прейскуранта; оценивать перспективы выхода и реализации продукта на внешнем рынке; разрабатывать предложения по результатам анализа конкурентоспособности продуктового портфеля.</p> <p><b>Владеть:</b> анализом данных по техническим характеристикам и конструктивным особенностям продукта организации и конкурентов; разработкой предложений по оптимизации методов комплексного анализа конкурентоспособности продукта.</p> |
|  | <p>ПК-3.4. Разработка маркетингового задания на создание продукта и/или внесение изменений</p> | <p><b>Знать:</b> стандарты организации; организационная структура организации; методы расчета емкости рынка; методы ценового анализа; методы сегментирования рынка; методику позиционирования продукта; методы анализа конкурентоспособности продукта и стратегического анализа.</p> <p><b>Уметь:</b> анализировать тенденции развития</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |

|  |                                                                      |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |
|--|----------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  |                                                                      | <p>продуктовых сегментов, потребительских предпочтений; определять модели-аналоги продукта конкурентов; выявлять конкурентные преимущества продукта организации и конкурентов; применять методы комплексного анализа конкурентоспособности продукта организации; определять емкость целевых сегментов; определять позиционирование продукта и ключевые технические и потребительские параметры; строить прогноз продаж нового продукта; определять цену продукта организации; применять в работе информацию по техническим характеристикам и конструктивным особенностям продукта организации и конкурентов; разрабатывать предложения по выводу на рынок нового продукта организации в соответствии с требованиями рынка; разрабатывать предложения по внесению изменений в продукт организации; обеспечивать соответствие маркетингового задания на разработку нового продукта тенденциям развития экологических норм и стандартов; соблюдать принципы принятия решений исключительно в интересах организации.</p> <p><b>Владеть:</b> анализом данных по конкурентным преимуществам продуктов организации и конкурентов; методиками прогноза продаж нового продукта с учетом ключевых технических и потребительских параметров.</p> |
|  | <p>ПК-3.5. Реализация программы продвижения продукта организации</p> | <p><b>Знать:</b> основы маркетинга; основы рекламной деятельности; методику разработки комплекса маркетинга; техники продаж.</p> <p><b>Уметь:</b> определять цели программы продвижения продукта организации; разрабатывать техническое задание на проведение рекламной деятельности по продвижению продукта; организовывать проведение тендера на выполнение работ по реализации программы продвижения продукта; разрабатывать программу продвижения продукта; выбирать каналы коммуникаций для реализации программы продвижения продукта; взаимодействовать по каналам коммуникаций для реализации программы продвижения продукта; анализировать эффективность программы продвижения продукта; разрабатывать</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |

|  |                                                                 |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |
|--|-----------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  |                                                                 | <p>сводный отчет по результатам реализации программы продвижения продукта; работать с подразделениями организации; оформлять отчет в соответствии со стандартами организации.</p> <p><b>Владеть:</b> анализом выбора каналов коммуникаций и эффективности программы продвижения продукта; разработкой предложений по повышению эффективности программы продвижения продукта.</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
|  | ПК-3.6. Подготовка отчета об анализе маркетинговой деятельности | <p><b>Знать:</b> стандарты организации; приказы, положения, инструкции, нормативная документация организации; основы маркетинга; основы делопроизводства; статистические и маркетинговые методы сбора, обработки, анализа и прогнозирования данных.</p> <p><b>Уметь:</b> определять цель подготовки отчета; разрабатывать план подготовки отчета; анализировать статистические данные с использованием методов многомерного анализа; анализировать, синтезировать и интерпретировать статистические данные; определять взаимосвязь между прямыми и косвенными показателями бизнеса; разрабатывать рекомендации с учетом выводов; применять специализированное программное обеспечение; оформлять отчет в соответствии со стандартами организации.</p> <p><b>Владеть:</b> анализом результативности использования данных с учетом синтеза и интерпретации статистических данных в маркетинговой деятельности; разработкой по результатам анализа маркетинговой деятельности предложений для подготовки отчета.</p> |
|  | ПК-3.7. Взаимодействие с субъектами товаропроводящей сети       | <p><b>Знать:</b> основы конфликтологии и межличностных отношений; методика позиционирования продукции организации на рынке; план коммуникаций по направлениям деятельности; техника проведения переговоров.</p> <p><b>Уметь:</b> разрабатывать стандарты организации для осуществления деятельности товаропроводящей сети; разрабатывать план работы по взаимодействию с субъектами товаропроводящей сети; организовывать работу в соответствии с планом и</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |

|         |                                     |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |
|---------|-------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|         |                                     | <p>графиком предоставления данных от товаропроводящей сети; консультировать по соблюдению стандартов организации; анализировать информацию, связанную с соблюдением требований стандартов организации; контролировать выполнение требований стандартов организации в товаропроводящей сети; разрабатывать сводный отчет по соблюдению стандартов организации товаропроводящей сетью; применять методики и техники ведения переговоров.</p> <p><b>Владеть:</b> методикой обеспечения контроля деятельности товаропроводящей сети; контролем выполнения требований стандартов организации.</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |
| ПК-3.8. | Разработка плана рекламной кампании | <p><b>Знать:</b> основы рекламной деятельности; основы медиапланирования; методика анализа эффективности рекламной деятельности; методы повышения эффективности рекламной деятельности.</p> <p><b>Уметь:</b> анализировать факторы, влияющие на эффективность рекламной деятельности, в том числе в разрезе субъектов Российской Федерации (рейтинги СМИ, прейскуранты, характеристики целевой аудитории, медиапредпочтения целевой аудитории); применять статистические и маркетинговые методы обработки, анализа и прогнозирования данных; анализировать эффективность каналов коммуникаций; анализировать рекламную деятельность конкурентного окружения; анализировать тенденции развития рынка и технологий в области рекламы; согласовывать цели и задачи рекламной кампании; разрабатывать план рекламной кампании; использовать методы медиапланирования; разрабатывать план выставочных мероприятий; разрабатывать план изготовления рекламно-сувенирной продукции; разрабатывать концепцию проведения рекламной кампании.</p> <p><b>Владеть:</b> анализом эффективности каналов коммуникаций для реализации рекламной деятельности организации; анализом и применением данных статистических и маркетинговых исследований при формировании плана рекламной кампании.</p> |
| ПК-3.9. | Организация рекламной кампании      | <p><b>Знать:</b> законодательство Российской Федерации в области рекламной деятельности; приказы, положения,</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |

|  |  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |
|--|--|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  |  | <p>инструкции, нормативная документация организации; основы рекламной деятельности; основы медиапланирования; методика анализа эффективности рекламной деятельности; методы повышения эффективности рекламной деятельности.</p> <p><b>Уметь:</b> обеспечивать соответствие деятельности по направлениям требованиям законодательных нормативных актов; организовывать выполнение плана рекламной кампании; обеспечивать соответствие рекламной продукции стандартам организации и целям рекламной кампании; работать с подразделениями и сторонними организациями; организовывать и контролировать процесс документооборота в рамках реализации рекламной кампании; контролировать освоение бюджетных средств на рекламную деятельность; контролировать выполнение плана рекламной кампании; оперативно корректировать план деятельности в соответствии с изменяющимися условиями; анализировать и оценивать эффективность рекламной кампании.</p> <p><b>Владеть:</b> методикой определения целей и плана рекламной кампании; методикой контроля и своевременной корректировки плана рекламной кампании в соответствии с изменяющимися условиями.</p> |
|--|--|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

#### 4. Место практики в структуре образовательной программы высшего образования

Преддипломная практика относится к Блок 2. «Практика», «Часть, формируемая участниками образовательных отношений» и базируется на дисциплинах образовательной программы высшего образования по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент, профиль «Маркетинг».

Для успешного прохождения практики обучающийся должен:

**Знать:**

- приказы, положения, инструкции организации; нормативную документацию организации;
- статистические и маркетинговые методы сбора, обработки, анализа и прогнозирования данных
- методы расчета емкости рынка; статистические и маркетинговые методы сбора, обработки, анализа и прогнозирования данных

**Уметь:**

- определять факторы, влияющие на уровень продаж организации и емкость рынка; находить данные из различных источников и выполнять их верификацию
- проводить мониторинг в соответствии с установленным графиком

- проводить маркетинговое исследование в соответствии с планом и требованиями технического задания

**Владеть:**

- анализом технических характеристик и конструктивных особенностей продукта организации

- проведением маркетинговых исследований с применением статистических методов сбора, обработки, анализа данных

- мониторингом, анализом выполнения и корректировки запланированных показателей по объемам продаж

Знания, умения и навыки, полученные в результате прохождения практики, используются для изучения следующих дисциплин (модулей) и практик данной образовательной программы высшего образования.

### **5. Место и сроки проведения практики**

Организация проведения производственной практики (преддипломная) осуществляется на основе договоров с организациями, деятельность которых соответствует профессиональным компетенциям, осваиваемым в рамках данной образовательной программы высшего образования. Практика проводится на базе организаций и предприятиях, ведущих деятельность в области маркетинга.

В соответствии со специализацией местами практики могут быть:

- службы маркетинговых подразделений предприятий различных отраслей и сфер деятельности;

- маркетинговые агентства, предоставляющих услуги предприятиям;

- специализированные консалтинговые компании.

Практика для обучающихся с ограниченными возможностями здоровья и инвалидов проводится с учетом особенностей их психофизического развития, индивидуальных возможностей и состояния здоровья.

Учебная практика проводится во 8 семестре. Общая продолжительность практики составляет 4 недели.

Формой аттестации практики является зачет с оценкой (дифференцированный зачет). По итогам зачета обучающемуся могут быть выставлены оценки «отлично», «хорошо», «удовлетворительно» и «неудовлетворительно».

### **6. Структура и содержание практики**

В соответствии с учебным планом для освоения программы практики в учебном плане предусмотрено 6 з.е./ 216 ак.ч.

| № п/п | Разделы (этапы) практики                    | Виды работ на практике, включая самостоятельную работу обучающихся                                                                                                                 | Трудоемкость, час | В том числе на практическую подготовку и индивидуальную контактную работу, час | Формируемые компетенции |
|-------|---------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------|--------------------------------------------------------------------------------|-------------------------|
| 1.    | Организация практики, подготовительный этап | Проведение организационного собрания, на котором освещаются цели и основные задачи практики, указываются отчетные сроки, раздаются необходимые материалы для прохождения практики. | 4                 | 4                                                                              | ПК-1, ПК-2, ПК-3        |

| №<br>п/п | Разделы (этапы)<br>практики | Виды работ на<br>практике, включая<br>самостоятельную<br>работу обучающихся                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   | Трудоемкость,<br>час | В том числе на<br>практическую<br>подготовку и<br>индивидуальную<br>контактную<br>работу, час | Формируемые<br>компетенции |
|----------|-----------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------|
|          |                             | Оформление на практику, инструктаж по ознакомлению с требованиями охраны труда, техники безопасности, пожарной безопасности, а также правилами внутреннего трудового распорядка организации, предоставляющей место для прохождения практики. Получение задания по практике.                                                                                                                                                                                                   |                      |                                                                                               |                            |
| 2.       | Основной этап               | Обучение и работа на рабочем месте в качестве стажера-практиканта в соответствии с индивидуальным заданием. Знакомство с организационной структурой объекта практики. Изучение технологической и нормативной документации. Изучение работы систем и работы основного оборудования данного объекта. Знакомство с инструкциями, рекомендациями, памятками, справочниками, изданиями проектного института или предприятия – объекта практики, а также с изданиями ведомственного | 140                  | 140                                                                                           | ПК-1,<br>ПК-2,<br>ПК-3     |

| №<br>п/п | Разделы (этапы)<br>практики | Виды работ на<br>практике, включая<br>самостоятельную<br>работу обучающихся                                                                                                                                                                      | Трудоемкость,<br>час | В том числе на<br>практическую<br>подготовку и<br>индивидуальную<br>контактную<br>работу, час | Формируемые<br>компетенции |
|----------|-----------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------|
|          |                             | характера, а также их изучение.<br>Сбор фактического и литературного материала.<br>Анализ собранных материалов, проведение расчетов, составление графиков, диаграмм.<br>Ведение дневника практики.                                               |                      |                                                                                               |                            |
| 3.       | Аналитический этап          | Представление руководителю практики собранных материалов.<br>Выполнение производственных заданий.<br>Участие в решении конкретных профессиональных задач.<br>Обсуждение с руководителем практики проделанной части работы.                       | 44                   | 10                                                                                            | ПК-1,<br>ПК-2,<br>ПК-3     |
| 3.       | Заключительный этап         | Составление на основе проведенного исследования выводов и предложений.<br>Подготовка отчетной документации.<br>Оформление отчета по практике в соответствии с требованиями.<br>Сдача отчета о прохождении практики на кафедру.<br>Защита отчета. | 28                   | 10                                                                                            | ПК-1,<br>ПК-2,<br>ПК-3     |
|          | ИТОГО                       |                                                                                                                                                                                                                                                  | 216                  | 164                                                                                           |                            |
|          | ИТОГО, з.е.                 |                                                                                                                                                                                                                                                  | 6                    |                                                                                               |                            |

Конкретное содержание практики разрабатывается руководителем практики от кафедры, ответственной за организацию и проведение практики совместно с руководителем практики от профильной организации. Содержание практики отражается в задании на практику обучающемуся-практиканту (форма задания в Положении о практической подготовке обучающихся, осваивающих образовательные программы

высшего образования в федеральном государственном бюджетном образовательном учреждении высшего образования «Чувашский государственный университет имени И.Н. Ульянова»).

Выполнение задания должно обеспечивать закрепление, расширение и углубление теоретических знаний по вычислительной технике и информатике путем участия в разработке программного обеспечения с применением структурного анализа и моделирования, средств автоматизации разработки на основе современных технологий разработки программного обеспечения. Задание на практику должно предусматривать достижение планируемых результатов обучения при прохождении практики, соотнесенных с результатами освоения образовательной программы. Задание на практику формулируется с учетом особенностей и характера деятельности профильной организации. В нем должно быть предусмотрено:

- ознакомление с базой практики (профильной организацией), выпускаемой продукцией, структурой исследовательских, проектно-конструкторских и проектно-технологических подразделений, их ролью, задачами и взаимосвязями с другими подразделениями;

- ознакомление с научной организацией труда в исследовательских, проектно-конструкторских и проектно-технологических подразделениях профильной организации;

- изучение технологии создания программных средств;

- приобретение и закрепление навыков проектно-технологической работы (проектирования программного обеспечения, программных интерфейсов, баз данных на основе современных технологий разработки программного обеспечения);

- изучение вопросов техники безопасности, охраны труда и противопожарных мероприятий;

- ознакомление с методами и технологиями обеспечения и оценки качества разрабатываемого программного обеспечения;

- ознакомление с экономико-организационными аспектами функционирования исследовательских, проектно-конструкторских и проектно-технологических подразделений профильной организации;

- приобретение навыков разработки и оформления программной документации.

Рабочий график (план) проведения практики согласуется с руководителем от профильной организации (Приложение 1).

## **7. Форма отчётности по практике**

Формой аттестации практики является зачет с оценкой (дифференцированный зачет). По итогам зачета обучающемуся могут быть выставлены оценки «отлично», «хорошо», «удовлетворительно» и «неудовлетворительно». Для проверки качества прохождения практики, а также полученных знаний, умений и навыков, обучающиеся должны представить руководителю практики от кафедры следующие материалы и документы:

- путевку обучающегося-практиканта, оформленную в соответствии с требованиями и содержащую: отзыв от профильной организации, в которой проходила практика; описание проделанной обучающимся работы; общую оценку качества его подготовки, умения контактировать с людьми и анализировать ситуацию, умения работать со статистическими данными и т.д.;

- отчет обучающегося-практиканта о проделанной работе во время прохождения практики с указанием полученных новых знаний, умений и навыков.

Отчёт обучающегося-практиканта по практике должен быть оформлен в соответствии с межгосударственным стандартом ГОСТ 7.32-2017. Отчет обучающегося-

практиканта по практике рецензируется и оценивается руководителем практики от кафедры, ответственной за организацию и проведение практики (Приложение 3).

### **Требования к оформлению отчета**

Текст располагается на одной стороне листа белой бумаги формата А4 и должен соответствовать следующим требованиям:

- оформляется шрифтом *Times New Roman*;
- высота букв (кегель) – 14, начертание букв – нормальное;
- межстрочный интервал – полуторный;
- форматирование – по ширине.

Параметры страницы: верхнее поле – 20 мм, нижнее – 20 мм, левое – 30 мм, правое – 10 мм.

Объем работы в пределах 10-15 страниц. Страницы отчета следует нумеровать арабскими цифрами, соблюдая сквозную нумерацию по всему тексту работы. Номер страницы проставляют в середине верхнего поля без точки в конце. Титульный лист включается в общую нумерацию страниц работы, но номер страницы не проставляется.

Диаграммы, графики, схемы, чертежи, фотографии и др. именуются рисунками, которые нумеруются последовательно сквозной нумерацией под рисунком; текст названия располагается внизу рисунка. Цифровой материал, помещенный в отчете, рекомендуется оформлять в виде таблиц, которые также нумеруются арабскими цифрами последовательно. Все таблицы должны иметь содержательный заголовок. Заголовок помещается под словом «Таблица» над соответствующей таблицей с цифровым материалом.

Приложения оформляются как продолжение отчета на последующих его страницах, которые не нумеруются. Каждое приложение начинают с новой страницы, в правом верхнем углу которой указывают слово «Приложение» с последовательной нумерацией арабскими цифрами, например, «Приложение 1», «Приложение 2» и т.д. Каждое приложение должно иметь тематический заголовок, отражающий суть документа.

Отчет о производственной практике защищается перед руководителем практики и заведующим кафедрой.

Отчет прошивается и скрепляется печатью предприятия – базы практики, подписью руководителя практики от предприятия, подписью обучающегося-практиканта, на титульном листе проставляются подписи руководителя практики от кафедры и заведующего кафедрой.

Дневник практики ведется обучающимся и является обязательным отчетным документом для обучающегося. В дневник практики необходимо ежедневно записывать краткие сведения о проделанной в течение дня работе. Записи о выполняемой работе должны быть конкретными и заверяются подписью руководителя практики (практическим работником). С его разрешения обучающийся оставляет у себя составленные им проекты документов, отмечает в дневнике все возникающие вопросы, связанные с разрешением конкретных дел. Ведение таких записей впоследствии облегчит обучающемуся составление отчета о прохождении практики.

Дневник скрепляется подписями руководителя практики от организации и обучающегося-практиканта.

## **8. Фонд оценочных средств для проведения текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся по практике**

### **8.1. Фонд оценочных средств**

В целях обеспечения самостоятельной работы обучающихся в процессе прохождения практики руководитель практики от ФГБОУ ВО «Чувашский государственный университет имени И.Н. Ульянова» перед направлением обучающихся проводит организационное собрание, на котором обучающиеся проходят инструктаж по

прохождению практики и получают конкретные рекомендации по выполнению соответствующих видов самостоятельной работы.

Текущие консультации, в том числе, и по самостоятельной работе обучающиеся получают у руководителей практики от ФГБОУ ВО «Чувашский государственный университет имени И.Н. Ульянова» и на предприятии.

Отдельный промежуточный контроль по разделам практики не требуется.

Основным документом, характеризующим работу обучающегося во время практики является отчет. В отчете обобщается и анализируется опыт производственной деятельности организации, отражается личное участие обучающегося в решении производственных задач и общественной жизни предприятия в период прохождения практики. В процессе прохождения практики обучающимся-практикантом ведется дневник практики, в котором фиксируется вид и продолжительность деятельности в процессе выполнения задания по практике. Дневник является неотъемлемой частью отчета по практике. Рабочими документами для составления отчета также служат рабочие материалы и документы профильной организации, разрешенные для изучения и использования обучающемуся-практиканту. Объем и содержание представляемой в отчете информации по выполнению индивидуального задания каждым обучающимся уточняется с руководителями практики.

Содержание отчета должно отражать полноту реализации основных задач практики. Особенно подробно приводятся результаты выполнения индивидуального задания. Отчет о практике должен состоять из следующих основных разделов:

- 1) Описание предприятия и базы практики;
- 2) Описание возводимого или проектируемого объекта с которым была связана деятельность обучающегося во время практики с описанием организационных мероприятий, применяемой технологии и пр.;
- 3) Функциональные обязанности обучающегося во время прохождения практики, раскрывающие структуру его производственной деятельности и условия работы;
- 4) Дневник практики;
- 5) Выводы и предложения;
- 6) Литература;
- 7) Приложения к отчету.

К отчету следует приложить необходимые иллюстрации в виде фотографий, эскизов, рисунков, графики, схемы, таблицы, чертежи и другие материалы, иллюстрирующие содержание основной части отчета.

Аттестация по итогам практики проводится на основании оформленного в соответствии с установленными требованиями письменного отчета и отзыва руководителя практики. Отчет по практике составляется индивидуально каждым обучающимся. Руководитель проводит оценку сформированных умений и навыков, степень ответственности, самостоятельности, творчества, интереса к работе и др., которую излагает в отзыве.

Отчет проверяется руководителем практики от кафедры, организовывающей прохождение практики. Далее обучающийся защищает отчет.

Для выявления результатов обучения используется собеседование- средство контроля, организованное как специальная беседа преподавателя с обучающимся на темы, связанные с производственной практикой, и рассчитанное на выяснение уровня сформированности компетенций, объема знаний обучающегося по определенному разделу, теме, проблеме и т.п.

| №№ | Наименование работ                                  | Средства текущего контроля   | Перечень компетенции |
|----|-----------------------------------------------------|------------------------------|----------------------|
| 1  | Знакомство с предприятием, занимающихся созданием и | Комплект заданий на практику | ПК-1, ПК-2,          |

|   |                                                                                                                                                                                                                                                       |                                                                                                                                               |                        |
|---|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------|
|   | модернизацией прикладных программных средств, структурой, отделами (службами) и центром обработки информации. Знакомство с информационными технологиями, имеющимися на предприятии, а также с методами и средствами компьютерной обработки информации |                                                                                                                                               | ПК-3                   |
| 2 | Выполнение работ по обследованию конкретной предметной области соответствии с выданным заданием                                                                                                                                                       | Комплект показателей результатов освоения заданий                                                                                             | ПК-1,<br>ПК-2,<br>ПК-3 |
| 3 | Разработка предварительного варианта технического задания на разработку информационной системы для заданной предметной области                                                                                                                        | Комплект показателей результатов освоения заданий                                                                                             | ПК-1,<br>ПК-2,<br>ПК-3 |
| 4 | Защита отчета по практике                                                                                                                                                                                                                             | Дневник практики (индивидуальные и типовые задания по практике); отчет о прохождении практики, выполненные документы по практическим работам) | ПК-1,<br>ПК-2,<br>ПК-3 |

## 8.2. Задания на практику.

### 8.2.1. Индивидуальные задания по практике

Производственная практика начинается на предприятиях, в организациях, учреждениях с вводного инструктажа, первичного инструктажа на рабочих местах, с обучения конкретным правилам техники безопасности на рабочих местах с оформлением соответствующих документов.

Ответственность за организацию производственных практик на предприятии, в организации, учреждении возлагается на руководителя предприятия, организации, учреждения.

Обучающийся при прохождении практики обязан:

- полностью выполнять задания, предусмотренные программой практики;
- подчиняться действующим на предприятии, в учреждении или организации правилам внутреннего трудового распорядка;
- изучить и строго соблюдать правила охраны труда и пожарной безопасности, техники безопасности и производственной санитарии;
- нести ответственность за выполняемую работу и ее результаты наравне со штатными работниками;
- предоставить своевременно руководителю практики дневник, письменный отчет о выполнении практики и сдать зачет.

Содержание практики отражается в задании на практику обучающемуся-практиканту.

Задание на практику должно предусматривать достижение планируемых результатов обучения при прохождении практики, соотнесенных с результатами освоения образовательной программы (компетенциями).

Задание на практику формулируется с учетом особенностей и характера деятельности профильной организации.

В целях повышения эффективности производственной практики, для получения будущими специалистами более глубоких знаний и практических навыков каждый обучающийся индивидуально прорабатывает отдельные вопросы программы. Каждому обучающемуся на период практики выдаётся индивидуальное задание. Выполнение индивидуальных заданий является необходимой составной частью работы обучающегося.

Содержание индивидуальных заданий определяется рабочей программой практики и особенностями данной базы практики. Темы индивидуальных заданий составляются руководителем от Университета совместно с руководителем практики от предприятия базы практики и представляют собой сбор материалов, необходимых для выполнения курсового проекта по дисциплине «Управление маркетингом».

Зафиксировать научно-исследовательскую работу согласно индивидуальному заданию обучающемуся.

Обучающийся каждый день заполняет дневник практики, в котором фиксирует степень выполнения задания каждого дня. В конце практики обучающийся составляет отчет о практике, который включает в себя все этапы и мероприятия, запланированные программой практики, и выполнение (или невыполнение) их обучающимся с объяснением причин невыполнения.

### **8.2.2. Типовые задания по практике**

1. Ведение и оформление дневника практики.

2. Прохождение инструктажа по ознакомлению с требованиями охраны труда, техники безопасности, пожарной безопасности, а также правилами внутреннего трудового распорядка организации, предоставляющей место для прохождения практики.

3. Выполнение заданий.

За время прохождения практики студент должен изучить и отразить в отчете следующие вопросы:

1 Общая характеристика организации:

1.1 Полное и сокращенное наименование организации.

1.2 Организационно-правовая форма функционирования/

1.3 История создания организации.

1.4 Основные виды деятельности организации/

1.5 Нормативно-правовое регулирование деятельности организации.

2. Анализ деятельности организации на рынке:

2.1 Анализ внешней среды организации (PEST-анализ).

2.2 Анализ внутренней среды организации (SNW-анализ).

2.3 Количественная и качественная характеристика рынков, на которых функционирует организация.

2.4 Анализ реализуемой организацией стратегии.

2.5 Определение конкурентоспособности организации на рынке.

2.6 Анализ рисков.

3 Общая характеристика менеджмента организации:

3.1 Миссия и цели деятельности организации.

3.2 Характеристика организационной структуры управления (тип и вид ОСУ, уровни управления, норма управления).

3.3 Характеристика основных бизнес-процессов организации.

3.4 Формы делового общения, применяемые в организации.

3.5 Характеристика процесса принятия управленческих решений.

- 3.6 Внутренняя документация, регламентирующая деятельность организации.
- 3.7 Информационно-коммуникационные технологии в системе менеджмента организации.
- 4 Управление персоналом:
  - 4.1 Характеристика кадрового состава организации.
  - 4.2 Характеристика системы мотивации персонала.
  - 4.3 Методы групповой работы и командообразования в организации.
  - 4.4 Управление конфликтами в организации.
- 5 Финансовый менеджмент:
  - 5.1 Формы финансовой отчетности в организации.
  - 5.2 Анализ финансового состояния организации.
  - 5.3 Характеристика системы финансового менеджмента организации.
- 6 Анализ комплекса маркетинга организации:
  - 6.1 Анализ товарного ассортимента/
  - 6.2 Анализ системы сбыта/
  - 6.3 Ценовая политика организации/
  - 6.4 Анализ коммуникационной деятельности организации/
- 7 Проектная деятельность:
  - 7.1 Анализ деятельности организации по разработке новых бизнес-моделей, внедрению технологических и продуктовых инноваций, программ организационных изменений).
  - 7.2 Документальное оформление решений по разработке новых бизнес-моделей, внедрению технологических и продуктовых инноваций, программ организационных изменений).
  - 7.3 Организационное обеспечение решений по разработке новых бизнес-моделей, внедрению технологических и продуктовых инноваций, программ организационных изменений).
  - 7.4 Используемые в организации методы оценки эффективности инвестиционных проектов.

### **8.2.3. Требования к оформлению отчета**

Оформление отчета осуществляется в соответствии с локальными документами университета.

### **8.3. Примерные вопросы для защиты отчета по практике**

Формулируются исходя из перечня раскрываемых пунктов структуры отчета (см.8.2.2).

1. Формулируются исходя из перечня раскрываемых пунктов структуры отчета (см.8.2.2),а также:
2. Какие принципы и методы маркетинга используются в организации?
3. Оцените организационную культуру организации. Назовите ее основные элементы. Какие факторы макроэкономической среды воздействуют на маркетинговую деятельность организации? Как можно оценить степень их влияния?
4. Охарактеризуйте методы и способы финансового учета.
5. Какие методы формирования бюджета маркетинга применяются в анализируемой Вами организации?
6. Кто занимается стратегическим анализом в организации? Какие методы стратегического анализа используются для разработки конкурентной стратегии?
7. Каким образом обеспечена взаимосвязь маркетинговых стратегий с другими функциональными стратегиями в анализируемой Вами организации?
8. Назовите основные этапы процесса реализации маркетингового проекта.
9. Как осуществляется контроль реализации бизнес-планов?

10. Перечислите основные технологии оценки маркетинговой среды деятельности предприятия.
11. Назовите особенности принятия решений в маркетинговой операционной деятельности.
12. Опишите влияние ценовых рисков на принятие управленческих решений.
13. Какие технологии сбора и обработки маркетинговой информации применяются при реализации проектов, направленных на развитие организации.
14. Назовите методы оценки маркетинговых инвестиционных проектов. В чем заключается их специфика?
15. Охарактеризуйте систему управления затратами и процесс принятия решений на основе данных управленческого учета.

### Критерии оценивания сформированности компетенции

| Планируемые результаты обучения                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               | Оценка сформированности компетенции на начальном этапе                                   |                                                                                                                                |                                                                                                                                                                                               |                                                                                                                                                                                               |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               | Неудовлетворит.<br>(2 балла)                                                             | Удовлетворит.<br>(3 балла)                                                                                                     | Хорошо<br>(4 балла)                                                                                                                                                                           | Отлично<br>(5 баллов)                                                                                                                                                                         |
| Знать: Основные стадии и этапы создания программного продукта. Общие принципы методологии и технологии проектирования<br>Уметь: Провести предварительный анализ предметной области при проектировании информационной системы. Ориентироваться в терминологии проектирования информационных систем<br>Владеть: Общепринятыми методами сбора и анализа предпроектной информации | Обучающийся лишь частично овладел минимальным уровнем знаний. Умения и навыки не развиты | Обучающийся имеет общие знания минимального уровня, но не умеет логически обосновать свои мысли. Умения и навыки развиты слабо | Обучающийся демонстрирует минимальный уровень знаний, но в ответе имеются существенные недостатки, материал усвоен частично. При проверке умений и навыков в рассуждениях допускаются ошибки. | Обучающийся демонстрирует максимальный уровень знаний. При проверке умений и навыков показывает хорошее понимание пройденного материала, но не может теоретически обосновать некоторые выводы |
| Планируемые результаты обучения                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               | Оценка сформированности компетенции на промежуточном этапе                               |                                                                                                                                |                                                                                                                                                                                               |                                                                                                                                                                                               |
|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               | Неудовлетворит.<br>(2 балла)                                                             | Удовлетворит.<br>(3 балла)                                                                                                     | Хорошо<br>(4 балла)                                                                                                                                                                           | Отлично<br>(5 баллов)                                                                                                                                                                         |
| Знать: Особенности применения современного инструментария                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     | Обучающийся имеет общие знания базового уровня, но не                                    | Обучающийся демонстрирует базовый уровень знаний, но в                                                                         | Обучающийся демонстрирует базовый уровень знаний. При                                                                                                                                         | Обучающийся полностью овладел базовым уровнем                                                                                                                                                 |

|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |                                                                                             |                                                                                                                                                          |                                                                                                                                           |                                                                                                                                               |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p>для решения технологических задач в конкретной предметной области.</p> <p>Критерии выбора инструментального средства для проектирования информационной системы</p> <p>Уметь:<br/>Производить предварительную разработку технического задания на проектирование информационной системы.</p> <p>Осуществлять выбор путей адаптации приложений к изменяющимся условиям функционирования</p> <p>Владеть:<br/>Методами и средствами проектирования, модернизации и модификации информационных систем;</p> <p>Знаниями о базовых компонентах архитектуры информационных систем</p> | <p>умеет логически обосновать свои мысли.</p> <p>Базовые умения и навыки развиты слабо.</p> | <p>ответе имеются существенные недостатки, материал усвоен частично.</p> <p>При проверке базовых умений и навыков в рассуждениях допускаются ошибки.</p> | <p>проверке умений и навыков показывает хорошее понимание пройденного материала, но не может теоретически обосновать некоторые выводы</p> | <p>знаний, умений и навыков, понимает пройденный материал, отвечает четко и всесторонне, умеет оценивать факты, самостоятельно рассуждает</p> |
| Планируемые результаты обучения                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 | Оценка сформированности компетенции на заключительном этапе                                 |                                                                                                                                                          |                                                                                                                                           |                                                                                                                                               |
|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 | Неудовлетворит.<br>(2 балла)                                                                | Удовлетворит.<br>(3 балла)                                                                                                                               | Хорошо<br>(4 балла)                                                                                                                       | Отлично<br>(5 баллов)                                                                                                                         |
| <p>Знать:</p> <p>Современные и доступные эффективные методы решения технологических проблем. Способы обоснования</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            | <p>Обучающийся не демонстрирует продвинутый уровень знаний</p>                              | <p>Обучающийся демонстрирует продвинутый уровень знаний, но в ответе имеются существенные</p>                                                            | <p>Обучающийся демонстрирует продвинутый уровень знаний. При проверке умений и навыков</p>                                                | <p>Обучающийся полностью овладел продвинутым уровнем знаний, умений и навыков, понимает</p>                                                   |

|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |  |                                                                                                                           |                                                                                                                 |                                                                                                                                                                                                       |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p>экономической эффективности процесса разработки</p> <p>Уметь:</p> <p>Осуществлять разработку технического задания с использованием анализ предметной области, выявлением внутренних взаимосвязей компонентов.</p> <p>Обоснованно аргументировать предложенные решения</p> <p>Владеть:</p> <p>Устойчивыми навыками самостоятельной работы использования современных прикладных программных средств общего и специального назначения</p> |  | <p>недостатки, материал усвоен частично. При проверке продвинутых умений и навыков в рассуждениях допускаются ошибки.</p> | <p>показывает хорошее понимание пройденного материала, но не может теоретически обосновать некоторые выводы</p> | <p>пройденный материал, отвечает четко и всесторонне, умеет оценивать факты, самостоятельно рассуждает, отличается способностью обосновать выводы и разьяснять их в логической последовательности</p> |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

***Критерии оценки работы обучающегося в ходе производственной практики:***

- оценка «отлично» выставляется обучающемуся, если обучающийся обнаружил всестороннее систематическое знание теоретического материала и практического материала в рамках задания на практику; в полном объеме представил отчет по практике, оформленный в соответствии с требованиями;
- оценка «хорошо» выставляется, если обучающийся твердо знает теоретический материал в рамках задания на практику, грамотно и по существу излагает его, не допускает существенных неточностей в его изложении; в полном объеме представил отчет по практике, оформленный в соответствии с требованиями;
- оценка «удовлетворительно» выставляется обучающемуся, если обучающийся имеет знания только теоретического материала в рамках задания на практику, но не усвоил его детали, возможно, допускает неточности, недостаточно правильные формулировки при его письменном изложении, либо допускает существенные ошибки в изложении теоретического материала; в полном объеме, но с неточностями, представил отчет по практике, оформленный в соответствии с требованиями;
- оценка «неудовлетворительно» выставляется обучающемуся, если обучающийся без уважительных причин допускал пропуски в период прохождения практики; допускал принципиальные ошибки в выполнении заданий по практике, либо не выполнил задание;

представил в неполном объеме, с неточностями отчет по практике, оформленный без соблюдения требований.

## **9. Перечень учебной литературы и ресурсов сети «Интернет», необходимых для проведения практики**

Доступное программное лицензионное и свободно распространяемое программное обеспечение, в том числе отечественного производства, предоставляемое обучающемуся университетом, возможно для загрузки и использования по URL: <http://ui.chuvsu.ru/index.php/2010-06-25-10-45-35>

| № | Рекомендуемая основная литература                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
|---|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1 | Маркетинг : учебник и практикум для вузов / Т. А. Лукичёва [и др.] ; под редакцией Т. А. Лукичёвой, Н. Н. Молчанова. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2024. — 386 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-16503-6. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/536534">https://urait.ru/bcode/536534</a> |
| 2 | Карпова, С. В. Маркетинг: теория и практика : учебное пособие для вузов / С. В. Карпова. — Москва : Издательство Юрайт, 2024. — 383 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-16683-5. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/535694">https://urait.ru/bcode/535694</a>                                                         |
|   | <b>Рекомендуемая дополнительная литература</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |
| 1 | Реброва, Н. П. Маркетинг : учебник и практикум для вузов / Н. П. Реброва. — Москва : Издательство Юрайт, 2024. — 277 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-03466-0. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/536443">https://urait.ru/bcode/536443</a>                                                                        |
| 2 | Короткова, Т. Л. Маркетинг инноваций : учебник и практикум для вузов / Т. Л. Короткова. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2024. — 225 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-17986-6. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/538134">https://urait.ru/bcode/538134</a>                                 |
| 3 | Карасев, А. П. Маркетинговые исследования и ситуационный анализ : учебник и практикум для вузов / А. П. Карасев. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2024. — 315 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-05189-6. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/536446">https://urait.ru/bcode/536446</a>     |
| 4 | Божук, С. Г. Маркетинговые исследования : учебник для среднего профессионального образования / С. Г. Божук. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2024. — 304 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-09653-8. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/538368">https://urait.ru/bcode/538368</a>   |
|   | <b>Рекомендуемые ресурсы сети «Интернет»</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |
| 1 | Российская государственная библиотека. - Режим доступа: <a href="http://www.rsl.ru">http://www.rsl.ru</a>                                                                                                                                                                                                                                                                                          |
| 2 | Российская национальная библиотека. - Режим доступа: <a href="http://www.nlr.ru">http://www.nlr.ru</a>                                                                                                                                                                                                                                                                                             |
| 3 | Научная электронная библиотека «Киберленинка». - Режим доступа: <a href="http://cyberleninka.ru">http://cyberleninka.ru</a>                                                                                                                                                                                                                                                                        |
| 4 | Научная библиотека ФГБОУ ВО «ЧГУ им. И.Н. Ульянова». - Режим доступа: <a href="http://library.chuvsu.ru">http://library.chuvsu.ru</a>                                                                                                                                                                                                                                                              |
| 5 | Электронно-библиотечная система IPRBooks. - Режим доступа: <a href="http://www.iprbookshop.ru">http://www.iprbookshop.ru</a>                                                                                                                                                                                                                                                                       |
| 6 | Электронная библиотечная система «Юрайт». - Режим доступа: <a href="http://www.biblio-online.ru">http://www.biblio-online.ru</a> 23                                                                                                                                                                                                                                                                |
| 7 | «Записки маркетолога» – сайт маркетинг-директора - Режим доступа: <a href="http://www.marketch.ru">http://www.marketch.ru</a>                                                                                                                                                                                                                                                                      |
| 8 | Институт Общественного Мнения Анкетолог – Электронный тематический ресурс - Режим доступа: <a href="https://blog.anketolog.ru/o-proekte/">https://blog.anketolog.ru/o-proekte/</a>                                                                                                                                                                                                                 |
| 9 | «Новый маркетинг» (журнал для маркетинг-директоров и тех, кто хочет ими стать). - Режим доступа: <a href="http://www.new-marketing.ru">http://www.new-marketing.ru</a> –                                                                                                                                                                                                                           |

|    |                                                                                                                                                                                                                 |
|----|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 10 | MARKETOPEDIA – онлайн энциклопедия маркетинга - Режим доступа: <a href="http://marketopedia.ru">http://marketopedia.ru</a>                                                                                      |
| 11 | Онлайн – энциклопедия по маркетингу и рекламе - Режим доступа: <a href="http://powerbranding.ru/teoriya-marketinga/">http://powerbranding.ru/teoriya-marketinga/</a>                                            |
| 12 | Сайт Гильдии Маркетологов - Режим доступа: <a href="http://www.marketologi.ru/">http://www.marketologi.ru/</a>                                                                                                  |
| 13 | Сайт Института маркетинговых и социальных исследований GFK - Режим доступа: <a href="http://www.gfk.ru/">http://www.gfk.ru/</a>                                                                                 |
| 14 | «Секрет фирмы» — интернет-журнал о бизнесе - Режим доступа: <a href="https://secretmag.ru">https://secretmag.ru</a>                                                                                             |
| 15 | Studbooks.net – Студенческая библиотека онлайн - Режим доступа: <a href="http://studbooks.net/59253/marketing/marketing_sotsialnyh_uslug_">http://studbooks.net/59253/marketing/marketing_sotsialnyh_uslug_</a> |
| 16 | Студми. Учебные материалы для студентов - Режим доступа: <a href="https://studme.org/">https://studme.org/</a>                                                                                                  |
| 17 | Тематический портал «Маркетинг»- Режим доступа: <a href="http://marketing.web-3.ru/">http://marketing.web-3.ru/</a>                                                                                             |
| 18 | Тематический сайт по менеджменту и маркетингу - Режим доступа: <a href="http://www.addere.ru/">http://www.addere.ru/</a>                                                                                        |
| 19 | Центр маркетинговых компетенций - Режим доступа: <a href="http://marketolog.biz">http://marketolog.biz</a> , <a href="http://surin.marketolog.biz">http://surin.marketolog.biz</a>                              |
| 20 | Электронный журнал о маркетинге и рекламе - Режим доступа: <a href="http://www.4p.ru/main/index.php">http://www.4p.ru/main/index.php</a>                                                                        |
| 21 | Энциклопедия маркетинга (качественная локализация маркетинговых материалов) - Режим доступа: <a href="http://www.marketing.spb.ru">http://www.marketing.spb.ru</a>                                              |

## **10. Перечень информационных технологий, используемых при проведении практики, включая перечень программного обеспечения, профессиональных баз данных и информационных справочных систем**

Доступное программное лицензионное и свободно распространяемое программное обеспечение, в том числе отечественного производства, предоставляемое обучающемуся университетом, возможно для загрузки и использования по URL: <http://ui.chuvsu.ru/index.php>.

В процессе прохождения практики обучающиеся могут использовать информационные технологии, в том числе компьютерные симуляции, средства автоматизации проектирования и разработки программного обеспечения, применяемые в профильной организации, Интернет - технологии и др.

### *10.1. Рекомендуемое программное обеспечение*

| № п/п | Наименование Рекомендуемого ПО      | Условия доступа/скачивания                                                                                                                  |
|-------|-------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|       |                                     | свободное лицензионное соглашение:                                                                                                          |
| 1.    | Microsoft Visual Studio             | <a href="https://visualstudio.microsoft.com/ru/downloads/">https://visualstudio.microsoft.com/ru/downloads/</a>                             |
| 2.    | FreePascal                          | <a href="https://www.freepascal.org">https://www.freepascal.org</a>                                                                         |
| 3.    | Lazarus                             | <a href="https://www.lazarus-ide.org">https://www.lazarus-ide.org</a>                                                                       |
| 4.    | DevC++                              | <a href="https://sourceforge.net/projects/orwelldevcpp/">https://sourceforge.net/projects/orwelldevcpp/</a>                                 |
| 5.    | PascalABC                           | <a href="http://pascalabc.net">http://pascalabc.net</a>                                                                                     |
| 6.    | Python                              | <a href="https://www.python.org">https://www.python.org</a>                                                                                 |
| 7.    | Pycharm                             | <a href="https://www.jetbrains.com/pycharm/">https://www.jetbrains.com/pycharm/</a>                                                         |
| 8.    | Strawberry Prolog                   | <a href="http://www.dobrev.com/">http://www.dobrev.com/</a>                                                                                 |
| 9.    | Octave                              | <a href="https://www.gnu.org/software/octave/">https://www.gnu.org/software/octave/</a>                                                     |
| 10.   | Oracle VirtualBox                   | <a href="https://www.virtualbox.org/">https://www.virtualbox.org/</a>                                                                       |
| 11.   | СУБД Postgres                       | <a href="https://postgrespro.ru/products/download/postgrespro/">https://postgrespro.ru/products/download/postgrespro/</a>                   |
| 12.   | Microsoft® SQL Server® 2017 Express | <a href="https://www.microsoft.com/en-us/download/details.aspx?id=55994">https://www.microsoft.com/en-us/download/details.aspx?id=55994</a> |
| 13.   | Linux/ Ubuntu                       | <a href="http://ubuntu.ru/">http://ubuntu.ru/</a>                                                                                           |
| 14.   | LibreOffice                         | <a href="https://ru.libreoffice.org/">https://ru.libreoffice.org/</a>                                                                       |
| 15.   | Mathcad v.Prime 3.1                 | из внутренней сети университета (договор)*                                                                                                  |
| 16.   | Microsoft Windows                   |                                                                                                                                             |
| 17.   | Microsoft Office                    |                                                                                                                                             |

### *10.2. Профессиональные базы данных, информационно-справочные системы*

| № п/п | Наименование программного обеспечения | Условия доступа/скачивания |
|-------|---------------------------------------|----------------------------|
|-------|---------------------------------------|----------------------------|

|    |                                               |                                                                              |
|----|-----------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------|
| 1. | Гарант                                        | из внутренней сети университета (договор)*                                   |
| 2. | Консультант +                                 |                                                                              |
| 3. | Научная электронная библиотека eLIBRARY.RU    | свободный доступ <a href="http://elibrary.ru/">http://elibrary.ru/</a>       |
| 4. | Научная электронная библиотека «Киберленинка» | свободный доступ <a href="http://cyberleninka.ru">http://cyberleninka.ru</a> |

### *10.3. Рекомендуемые интернет-ресурсы и открытые онлайн-курсы*

| № п/п | Наименование программного обеспечения         | Условия доступа/скачивания                                                       |
|-------|-----------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------|
| 1.    | Сайт алгоритмов и методов вычислений          | URL: <a href="http://www.algolist.manual.ru/">http://www.algolist.manual.ru/</a> |
| 2.    | Национальный открытый университет «ИНТУИТ»    | URL: <a href="http://www.intuit.ru/">http://www.intuit.ru/</a>                   |
| 3.    | Единое окно доступа к информационным ресурсам | URL: <a href="http://window.edu.ru/">http://window.edu.ru/</a>                   |

## **11. Описание материально-технической базы, необходимой для проведения производственной практики**

В соответствии с договорами о практической подготовке обучающихся, университетом с профильной организацией, обучающиеся могут пользоваться ресурсами подразделений (бюро, отделов, лабораторий и т.п.) библиотекой, технической и другой документацией профильной организации и университета, необходимыми для успешного освоения обучающимися программы практики и выполнения ими индивидуальных заданий на практику.

В университете помещения для самостоятельной работы оснащены пользовательскими автоматизированными рабочими местами, объединенными локальной сетью, с возможностью подключения к сети Интернет и доступом к электронной информационно-образовательной среде ФГБОУ ВО «Чувашский государственный университет имени И.Н. Ульянова».

## **12. Организация производственной практики для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья (при наличии)**

Организация прохождения производственной практики для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья производится с учетом состояния здоровья обучающихся и требований их доступности для обучающихся и рекомендаций медико-социальной экспертизы, а также индивидуальной программы реабилитации и абилитации инвалида из Федерального государственного учреждения медико-социальной экспертизы, относительно рекомендованных условий и видов труда.

В целях организации прохождения практики обучающимися с инвалидностью и лицами с ограниченными возможностями здоровья университет согласовывает с профильной организацией (предприятием) условия и виды труда с учетом видов деятельности, в соответствии с федеральным государственным образовательным стандартом высшего образования и основной образовательной программой высшего образования по данному направлению подготовки/специальности с учетом рекомендаций медико-социальной экспертизы и/или индивидуальной программы реабилитации и абилитации инвалида. При необходимости для прохождения практики могут быть оборудованы специальные рабочие места в соответствии с характером нарушений, а также с учетом профессионального вида деятельности и характера труда, выполняемых обучающимся инвалидом и лиц с ограниченными возможностями здоровья трудовых функций в соответствии с требованиями профессиональных стандартов по соответствующему направлению подготовки/специальности.

Формы проведения производственной практики для обучающихся инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья могут быть установлены с учетом их

индивидуальных возможностей и состояния здоровья. Учет индивидуальных особенностей обучающихся инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья может быть отражен в индивидуальном задании на практику, конкретных видах работ, отраженных в индивидуальном задании на практику, рабочем графике (плане) проведения практики обучающегося. Для организации и проведения экспериментов (исследований) должны быть созданы материально-технические и методические условия с учетом их индивидуальных возможностей и состояния здоровья. Формы самостоятельной работы устанавливаются также с учетом их индивидуальных психофизических особенностей, возможностей и состояния здоровья (устно, письменно на бумаге или на компьютере и т.п.).

При необходимости обучающимся с инвалидностью и лицам с ограниченными возможностями здоровья при прохождении производственной практики предоставляются дополнительные консультации и дополнительное время для выполнения заданий.

При прохождении практики обучающимися инвалидами и лицами с ограниченными возможностями здоровья при необходимости обеспечивается помощь тьютора или ассистента (по запросу обучающегося и в соответствии с рекомендациями индивидуальной программы реабилитации и абилитации инвалида).

Рекомендуемое материально-техническое и программное обеспечение для выполнения заданий и оформления отчета по практике обучающихся инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья включает:

- *Для лиц с нарушением зрения:* тифлотехнические средства: тактильный (брайлевский) дисплей, ручной и стационарный видеоувеличитель (например, Тораз, Onix), - телевизионное увеличивающее устройство, цифровой планшет, обеспечивающий связь с интерактивной доской в классе (при наличии), с компьютером преподавателя, увеличительные устройства (лупа, электронная лупа), говорящий калькулятор; устройства для чтения текста для слепых («читающая машина»), плеер-органайзер для незрячих (тифлофлэшплеер), средства для письма по системе Брайля: прибор Брайля, бумага, грифель, брайлевская печатная машинка (Tatrapoint, Perkins и т.п.), - принтер для печати рельефно-точечным шрифтом Брайля и рельефно-графических изображений. Программное обеспечение: программа невидимого доступа к информации на экране компьютера (например, JAWS for Windows), программа для чтения вслух текстовых файлов (например, Balabolka), программа увеличения изображения на экране (Magic) (обеспечение масштаба увеличения экрана от 1,1 до 36 крат, возможность регулировки яркости и контрастности, а также инверсии и замены цветов, возможность оптимизировать внешний вид курсора и указателя мыши, возможность наблюдать увеличенное и неувеличенное изображение, одновременно перемещать увеличенную зону при помощи клавиатуры или мыши и др.).

- *Для лиц с нарушением слуха:* специальные технические средства: беспроводная система линейного акустического излучения, радиокласс – беспроводная технология передачи звука (FM-система), комплекты электроакустического и звукоусиливающего оборудования с комбинированными элементами проводных и беспроводных систем на базе профессиональных усилителей, - мультимедиа-компьютер, мультимедийный проектор, интерактивные и сенсорные доски. Программное обеспечение: программы для создания и редактирования субтитров, конвертирующие речь в текстовый и жестовый форматы на экране компьютера (iCommunicator и др.).

- *Для лиц с нарушением опорно-двигательного аппарата:* специальные технические средства: специальные клавиатуры (с увеличенным размером клавиш, со специальной накладкой, ограничивающей случайное нажатие соседних клавиш, сенсорные, использование голосовой команды), специальные мыши (джойстики, роллеры, а также головная мышь), выносные кнопки, увеличенные в размерах ручки и специальные накладки к ним, позволяющие удерживать ручку и манипулировать ею с минимальными усилиями, утяжеленные (с дополнительным грузом) ручки, снижающие проявления

тремора при письме, устройства обмена графической информацией. Программное обеспечение: программа «виртуальная клавиатура», специальное программное обеспечение, позволяющие использовать сокращения, дописывать слова и предсказывать слова и фразы, исходя из начальных букв и грамматической формы предыдущих слов, специальное программное обеспечение, позволяющее воспроизводить специальные математические функции и алгоритмы.

- Для лиц, имеющих инвалидность по общему заболеванию: мультимедиа-компьютер (ноутбук), - мультимедийный проектор и др.

Обучающиеся с инвалидностью и лица с ограниченными возможностями здоровья могут при необходимости использовать специальную технику, имеющуюся в Университете.

Процедура защиты отчета о прохождении практики обучающимися инвалидами и лицами с ограниченными возможностями здоровья должна предусматривать предоставление необходимых технических средств и при необходимости оказание технической помощи. Форма проведения процедуры защиты отчета и получения зачета обучающимися инвалидами и лицами с ограниченными возможностями здоровья устанавливается с учетом их индивидуальных психофизических особенностей и возможностей здоровья (устно, письменно на бумаге, письменно на компьютере и т.п.). При необходимости обучающимся инвалидам и лицам с ограниченными возможностями здоровья предоставляется дополнительное время для выступления.

Рабочий график (план) проведения практики  
**МИНОБРНАУКИ РОССИИ**  
**Федеральное государственное бюджетное образовательное**  
**учреждение высшего образования**  
**«Чувашский государственный университет имени И.Н. Ульянова»**  
**(ФГБОУ ВО «ЧГУ им. И.Н. Ульянова»)**  
**Факультет экономический**  
**Кафедра менеджмента и маркетинга**

РАБОЧИЙ ГРАФИК (ПЛАН)  
 ПРОВЕДЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ  
 (ПРЕДДИПЛОМНОЙ ПРАКТИКИ)

на базе \_\_\_\_\_  
 (наименование профильной организации/ структурного подразделения университета)  
 \_\_\_\_\_  
 (ФИО обучающегося, группа)

(направление подготовки/специальность, профиль/специализация)

| № п/п | Разделы (этапы) практики                    | Виды работ на практике, включая самостоятельную работу обучающихся                                                                                                                                                                                                                                            | Трудоемкость, час | Дата |
|-------|---------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------|------|
| 1.    | Организация практики, подготовительный этап | Получение задания на практику. Планирование прохождения практики. Оформление на практику, прохождение инструктажа по охране труда, технике безопасности, пожарной безопасности, а также ознакомление с правилами внутреннего трудового распорядка организации, предоставляющей место для прохождения практики | 4                 |      |
| 2.    | Производственный этап                       | Обучение и работа на рабочем месте в качестве стажера-практиканта в соответствии с индивидуальным заданием                                                                                                                                                                                                    | 140               |      |
| 3.    | Подготовка отчета                           | Сбор, обработка и систематизация фактического и литературного материала                                                                                                                                                                                                                                       | 44                |      |
| 4.    | Заключительный этап                         | Получение отзыва на рабочем месте, публичная защита отчета                                                                                                                                                                                                                                                    | 28                |      |
|       | ИТОГО                                       |                                                                                                                                                                                                                                                                                                               | 216               |      |

Руководитель практики от кафедры \_\_\_\_\_ / \_\_\_\_\_

Дата выдачи графика «\_\_\_\_» \_\_\_\_\_ 20\_\_ г.

Согласовано:

Руководитель практики от профильной организации \_\_\_\_\_ / \_\_\_\_\_

Дата согласования «\_\_\_\_» \_\_\_\_\_ 20\_\_ г.

Отчет по практике. Титульный лист

**МИНОБРНАУКИ РОССИИ**  
**Федеральное государственное бюджетное образовательное**  
**учреждение высшего образования**  
**«Чувашский государственный университет имени И.Н. Ульянова»**  
**(ФГБОУ ВО «ЧГУ им. И.Н. Ульянова»)**  
**Факультет экономический**  
**Кафедра менеджмента и маркетинга**

**ОТЧЕТ**  
**О ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКЕ**  
**(ПРЕДДИПЛОМНОЙ ПРАКТИКЕ)**

на базе \_\_\_\_\_  
 (наименование профильной организации/ структурного подразделения университета)

Обучающийся \_ курса,  
 направление подготовки  
 «Маркетинг»,  
 группа \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

Руководитель кафедры  
 менеджмента и маркетинга,

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

Руководитель от профильной  
 организации, \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

Заведующий кафедрой  
 менеджмента и маркетинга,

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

Чебоксары 20\_\_\_\_

Отчет по практике. Лист содержания

СОДЕРЖАНИЕ

|                                        |       |
|----------------------------------------|-------|
| ВВЕДЕНИЕ .....                         | номер |
| ОСНОВНАЯ ЧАСТЬ.....                    | номер |
| 1 .....                                | номер |
| 2 .....                                | номер |
| 3.....                                 | номер |
| ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....                        | номер |
| СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ ..... | номер |
| ПРИЛОЖЕНИЯ .....                       | номер |
| Приложение А.....                      | номер |

## Дневник прохождения практики

**ДНЕВНИК**  
**ПРОХОЖДЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ**  
**(ПРЕДДИПЛОМНОЙ ПРАКТИКИ)**

на базе \_\_\_\_\_  
 (наименование профильной организации/ структурного подразделения университета)

\_\_\_\_\_  
 (ФИО обучающегося, группа)

\_\_\_\_\_  
 (направление подготовки/специальность, профиль/специализация)

| № п/п | Разделы (этапы) практики                    | Виды работ на практике, включая самостоятельную работу обучающихся                                                                                                                                                                                                                                            | Трудоемкость, час | Дата |
|-------|---------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------|------|
| 1.    | Организация практики, подготовительный этап | Получение задания на практику. Планирование прохождения практики. Оформление на практику, прохождение инструктажа по охране труда, технике безопасности, пожарной безопасности, а также ознакомление с правилами внутреннего трудового распорядка организации, предоставляющей место для прохождения практики | 9                 |      |
| 2.    | Производственный этап                       | Обучение и работа на рабочем месте в качестве стажера-практиканта в соответствии с индивидуальным заданием:                                                                                                                                                                                                   | 144               |      |
|       |                                             |                                                                                                                                                                                                                                                                                                               | 9                 |      |
|       |                                             |                                                                                                                                                                                                                                                                                                               | ...               |      |
|       |                                             |                                                                                                                                                                                                                                                                                                               | 9                 |      |
|       |                                             |                                                                                                                                                                                                                                                                                                               | 9                 |      |
|       |                                             |                                                                                                                                                                                                                                                                                                               | 9                 |      |
| 3.    | Подготовка отчета                           | Сбор, обработка и систематизация фактического и литературного материала                                                                                                                                                                                                                                       | 27                |      |
| 4.    | Заключительный этап                         | Получение отзыва на рабочем месте<br>Публичная защита отчета                                                                                                                                                                                                                                                  | 9                 |      |
|       | ИТОГО                                       |                                                                                                                                                                                                                                                                                                               | 216               |      |

Обучающийся \_\_\_\_\_ / \_\_\_\_\_

Руководитель практики от профильной организации \_\_\_\_\_ / \_\_\_\_\_

Дата составления « \_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 20\_\_ г.