

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Федеральное государственное бюджетное образовательное  
учреждение инклюзивного высшего образования  
**«Московский государственный  
гуманитарно-экономический университет»  
(ФГБОУ ИВО «МГГЭУ»)**

## **РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ**

02. Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности

образовательная программа 38.02.04 Коммерция (по отраслям)

Москва 2022

## СОДЕРЖАНИЕ

	Стр.
1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ	3
2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ	7
3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ	9
4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ	11
5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ	14

# **1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ ПМ 02 ОРГАНИЗАЦИЯ И ПРОВЕДЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ И МАРКЕТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

## **1.1. Область применения рабочей программы учебной практики по профессиональному модулю 02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности**

Рабочая программа учебной практики по профессиональному модулю 02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности МДК. 02.03. Маркетинг является частью программы подготовки специалистов среднего звена в соответствии с ФГОС по специальности СПО 38.02.04 Коммерция (по отраслям) в части освоения основного вида профессиональной деятельности (ВПД): Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности и соответствующих профессиональных компетенций (далее - ПК):

ПК 2.1. Использовать данные бухгалтерского учета для контроля результатов и планирования коммерческой деятельности, проводить учет товаров (сырья, материалов, продукции, тары, других материальных ценностей) и участвовать в их инвентаризации.

ПК 2.2. Оформлять, проверять правильность составления, обеспечивать хранение организационно-распорядительных, товаросопроводительных и иных необходимых документов с использованием автоматизированных систем.

ПК 2.3 Применять в практических ситуациях экономические методы, рассчитывать микроэкономические показатели, анализировать их, а также рынки ресурсов.

ПК 2.4. Определять основные экономические показатели работы организации, цены, заработную плату.

ПК 2.5. Выявлять потребности, виды спроса и соответствующие им типы маркетинга для обеспечения целей организации, формировать спрос и стимулировать сбыт товаров.

ПК 2.6. Обосновывать целесообразность использования и применять маркетинговые коммуникации.

ПК 2.7. Участвовать в проведении маркетинговых исследований рынка, разработке и реализации маркетинговых решений.

ПК 2.8. Реализовывать сбытовую политику организации в пределах своих должностных обязанностей, оценивать конкурентоспособность товаров и конкурентные преимущества организации.

ПК 2.9. Применять методы и приемы анализа финансово-хозяйственной деятельности при осуществлении коммерческой деятельности, осуществлять денежные расчеты с покупателями, составлять финансовые документы и отчеты.

Учебная практика предназначена для получения первичных профессиональных умений и навыков, может проходить в кабинетах, лабораториях, оснащенных современным оборудованием, необходимым раздаточным материалом, содержащим задания (упражнения) для выполнения практических работ либо в организациях (учреждениях) в специально оборудованных помещениях на основе договоров между филиалом и организацией (учреждением). Учебная практика проводится преподавателями дисциплин профессионального цикла.

Прохождение учебной практики осуществляется в соответствии с учебным планом и утвержденной программой учебной практики и завершается составлением отчета о практике.

Формой промежуточной аттестации по учебной практике является дифференцированный зачет.

## **1.2. Цель и задачи учебной практики – требования к результатам освоения учебной практики по профессиональному модулю 02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности**

Учебная практика по профессиональному модулю 02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности направлена на формирование у обучающихся умений, приобретение первоначального практического опыта и реализуется в рамках профессионального модуля по основным видам профессиональной деятельности, в соответствии с ФГОС СПО: Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности для последующего освоения ими общих и профессиональных компетенций по избранной специальности.

В результате овладения указанным видом профессиональной деятельности и соответствующими профессиональными компетенциями в ходе освоения профессионального модуля обучающийся должен:

- оформления финансовых документов и отчетов;
- проведения денежных расчетов;
- расчета основных налогов;
- анализа показателей финансово - хозяйственной деятельности торговой организации;
- выявления потребностей (спроса) на товары;
- реализации маркетинговых мероприятий в соответствии с конъюнктурой рынка;
- участия в проведении рекламных акций и кампаний, других маркетинговых коммуникаций;
- анализа маркетинговой среды организации;

### **уметь:**

- составлять финансовые документы и отчеты;
- осуществлять денежные расчеты;

- пользоваться нормативными правовыми актами в области налогообложения, регулирующими механизм и порядок налогообложения;
- рассчитывать основные налоги;
- анализировать результаты финансово-хозяйственной деятельности торговых организаций;
- применять методы и приемы финансово-хозяйственной деятельности для разных видов анализа;
- выявлять, формировать и удовлетворять потребности;
- обеспечивать распределение через каналы сбыта и продвижение товаров на рынке с использованием маркетинговых коммуникаций;
- проводить маркетинговые исследования рынка;
- оценивать конкурентоспособность товаров;

**знать:**

- сущность, функции и роль финансов в экономике, сущность и функции денег, денежного обращения;
- финансирование и денежно-кредитную политику, финансовое планирование и методы финансового контроля;
- основные положения налогового законодательства;
- функции и классификацию налогов;
- организацию налоговой службы;
- методику расчета основных видов налогов;
- методологические основы анализа финансово-хозяйственной деятельности: цели, задачи, методы, приемы, виды;
- информационное обеспечение, организацию аналитической работы;
- анализ деятельности организаций оптовой и розничной торговли, финансовых результатов деятельности;
- составные элементы маркетинговой деятельности: цели, задачи, принципы, функции, объекты, субъекты;
- средства: удовлетворения потребностей, распределения и продвижения товаров, маркетинговые коммуникации и их характеристику;
- методы изучения рынка, анализа окружающей среды;
- конкурентную среду, виды конкуренции, показатели оценки конкурентоспособности;
- этапы маркетинговых исследований, их результат;
- управление маркетингом.

### **1.3. Рекомендуемое количество часов на освоение рабочей программы учебной практики по профессиональному модулю 02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности**

Рабочая программа рассчитана на прохождение обучающимися учебной практики для получения первичных профессиональных умений и навыков согласно учебного плана – 1 неделя (36 часов).

#### 1.4. Воспитательная цель

В результате освоения учебной дисциплины в соответствии с рабочей программой воспитания образовательной программы среднего профессионального образования подготовки специалистов среднего звена по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям) реализуется воспитательная цель - личностное развитие обучающихся и их социализация, проявляющиеся в развитии их позитивных отношений к общественным ценностям, приобретении опыта поведения и применения сформированных общих компетенций специалистов среднего звена на практике.

Личностное развитие обучающихся и их социализация, проявляющиеся в развитии их позитивных отношений к общественным ценностям, приобретении опыта поведения и применения сформированных общих компетенций представлено следующими личностными результатами:

<b>Личностные результаты реализации программы воспитания (дескрипторы)</b>	<b>Код личностных результатов реализации программы воспитания</b>
Осознающий себя гражданином и защитником великой страны	<b>ЛР 1</b>
<b>Личностные результаты реализации программы воспитания, определенные отраслевыми требованиями к деловым качествам личности</b>	
Демонстрирующий готовность и способность вести с другими людьми, достигать в нем взаимопонимания, находить общие цели и сотрудничать для их достижения в профессиональной деятельности	<b>ЛР 13</b>
Проявляющий сознательное отношение к непрерывному образованию как условию успешной профессиональной и общественной деятельности	<b>ЛР 14</b>
<b>Личностные результаты реализации программы воспитания, определенные субъектом Российской Федерации<sup>1</sup>(при наличии)</b>	
Осознающий значимость ведения ЗОЖ для достижения собственных и общественно-значимых целей	<b>ЛР 16</b>
Владеющий физической выносливостью в соответствии с требованиями профессиональных компетенций	<b>ЛР 17</b>
Способный к самостоятельному решению вопросов жизнеустройства	<b>ЛР 19</b>
<b>Личностные результаты реализации программы воспитания, определенные ключевыми работодателями<sup>2</sup> (при наличии)</b>	
Осознанный выбор будущей профессии как путь и способ реализации собственных жизненных планов	<b>ЛР 20</b>

<sup>1</sup> Блок разрабатывается органами исполнительной власти субъекта Российской Федерации, переносится из Программы воспитания субъекта Российской Федерации. Заполняется при разработке рабочей программы воспитания профессиональной образовательной организации.

<sup>2</sup> Блок заполняется при разработке рабочей программы воспитания профессиональной образовательной организации.

Способный к трудовой профессиональной деятельности как к возможности участия в решении личных, общественных, государственных, общенациональных проблем	<b>ЛР 21</b>
Способный к самообслуживанию, включая обучение и выполнение обязанностей	<b>ЛР 22</b>
Осознающий потребность в труде, уважении к труду и людям труда, трудовым достижениям, добросовестное, ответственное и творческое отношение к разным видам трудовой деятельности	<b>ЛР 23</b>
Стрессоустойчивость, коммуникабельность	<b>ЛР 24</b>

## 2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ ПО ПРОФЕССИОНАЛЬНОМУ МОДУЛЮ 02 ОРГАНИЗАЦИЯ И ПРОВЕДЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ И МАРКЕТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Результатом освоения учебной практики по профессиональному модулю 02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности является овладение студентами видом профессиональной деятельности Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности, в том числе профессиональными (ПК) и общими (ОК) компетенциями:

Код	Наименование результата обучения
ПК 2.1.	Использовать данные бухгалтерского учета для контроля результатов и планирования коммерческой деятельности, проводить учет товаров (сырья, материалов, продукции, тары, других материальных ценностей) и участвовать в их инвентаризации.
ПК 2.2.	Оформлять, проверять правильность составления, обеспечивать хранение организационно-распорядительных, товаросопроводительных и иных необходимых документов с использованием автоматизированных систем.
ПК 2.3.	Применять в практических ситуациях экономические методы, рассчитывать микроэкономические показатели, анализировать их, а также рынки ресурсов.
ПК 2.4.	Определять основные экономические показатели работы организации, цены, заработную плату.
ПК 2.5.	Выявлять потребности, виды спроса и соответствующие им типы маркетинга для обеспечения целей организации, формировать спрос и стимулировать сбыт товаров.
ПК 2.6.	Обосновывать целесообразность использования и применять маркетинговые коммуникации.
ПК 2.7.	Участвовать в проведении маркетинговых исследований рынка, разработке и реализации маркетинговых решений.
ПК 2.8.	Реализовывать сбытовую политику организации в пределах своих должностных обязанностей, оценивать конкурентоспособность товаров и конкурентные преимущества организации.
ПК 2.9.	Применять методы и приемы анализа финансово-хозяйственной деятельности при осуществлении коммерческой деятельности, осуществлять денежные расчеты с покупателями, составлять финансовые документы и отчеты.
ОК 1.	Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.



ОК 2.	Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.
ОК 3.	Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.
ОК 4	Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.
ОК 6.	Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.
ОК 7.	Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.
ОК 10	Логически верно, аргументировано и ясно излагать устную и письменную речь.
ОК 12.	Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий.

### 3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ ПО ПРОФЕССИОНАЛЬНОМУ МОДУЛЮ 02 ОРГАНИЗАЦИЯ И ПРОВЕДЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ И МАРКЕТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

#### 3.1. Тематический план учебной практики по профессиональному модулю 02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности

Виды и объем работ, выполненных студентом во время практики, согласно программе учебной практики	Кол-во часов
Заполнение типовых бланков по безналичным расчетам.	2
Расчет финансовых показателей работы предприятия. Заполнение «Отчета о финансовых результатах»	2
Определение процентов по кредиту. Оформление документов, для получения банковского кредита	2
Исчисление НДС. Определение налоговых вычетов, и расчет сумм налога, подлежащих уплате	2
Определение налоговой базы для расчета НДФЛ.	2
Расчет налога на прибыль организаций. Оформление платежных поручений по уплате налога на прибыль в бюджет	2
Анализ состава, структуры и динамики доходов и расходов организации	2
Анализ платежеспособности и финансовой устойчивости организации	2
Анализ розничного товарооборота и ассортимента продукции	2
Анализ эффективности использования основных производственных фондов	2
Анализ эффективности использования оборотных средств предприятия	2
Анализ показателей себестоимости продукции и ее структуры. Анализ издержек обращения	2
Изучение объектов маркетинга	2
Изучение организации маркетинговой деятельности	2
Изучение товарной политики организации	2
Определение видов цен и подходов к ценообразованию	2
Анализ и оценка эффективности сбытовой политики	2
Исследование товарных рынков	2
Итого	36

#### 3.2. Содержание учебной практики по профессиональному модулю 02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности

ПК/ОК	Содержание	Объем часов
ОК 1-4, ОК 6-7 ОК 10, 12 ПК 2.1 – 2.4	Решение практических ситуаций: по оформлению и заполнению финансовых документов и отчетов (в т.ч. Отчета о финансовых результатах); проведению денежных расчетов с заполнением типовых бланков по безналичным расчетам; оформлению документов, для получения банковского кредита, расчета основных налогов и оформлению платежных поручений по их уплате в бюджет	12

ОК 1-4, ОК 6-7 ОК 10, 12 ПК 2.9	Решение практических ситуаций по определению и анализу показателей финансово - хозяйственной деятельности торговой организации; состава, структуры и динамики доходов и расходов торговой организации, определению и анализу розничного товарооборота и ассортимента продукции торговой организации; определению и анализу издержек обращения.	12
ОК 1-4, ОК 6-7 ОК 10, 12 ПК 2.5-2.8	Решение практических ситуаций по: выявлению потребностей (спроса) на товары; анализу маркетинговой среды организации; изучению показателей ассортимента товаров, определению цен на товары и оценке эффективности сбытовой политики организации.	12
<b>Всего:</b>		36

## **4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ ПО ПРОФЕССИОНАЛЬНОМУ МОДУЛЮ 02 ОРГАНИЗАЦИЯ И ПРОВЕДЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ И МАРКЕТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

### **4.1. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению**

Для проведения учебной практики необходимо:  
наличие учебных кабинетов: Финансов, налогов и налогообложения, Маркетинга, Междисциплинарных курсов.

Оборудование учебного кабинета и рабочих мест кабинета:

- рабочее место преподавателя;
- посадочные места по количеству обучающихся;
- комплект законодательных и нормативных документов;
- комплект образцов оформленных документов;
- комплект учебно-методических материалов.

Технические средства обучения:

- интерактивная доска или экран;
- компьютер с выходом в Интернет;
  - технические устройства для аудиовизуального отображения информации;
  - мультимедийный проектор;
  - мультимедиа-материал;
  - калькуляторы;
  - принтер.

### **4.2. Информационное обеспечение обучения**

**Перечень рекомендуемых учебных изданий, Интернет-ресурсов, дополнительной литературы**

Основные источники:

1. ФЗ «О защите прав потребителей»/ ФЗ от 07.02.1992 № 2300-1 (ред. от 31.07.2020).

2. Налоговый кодекс Российской Федерации от 31 июля 1998 года № 146-ФЗ (НК РФ) (с изменениями и дополнениями), СПС ГАРАНТ, 2020.

3. Правила торговли. Санкции (постановления Правительства РФ) с дополнениями и изменениями на 1 августа 2018 года»: АСТ; М.; 2018.

4. Анализ финансово- хозяйственной деятельности: учебник и практикум для СПО/ Г.В. Шадрина.-2-е изд., перераб и доп.- М.: Издательство Юрайт, 2019.-431с.

5. Бухгалтерский учет и анализ: учебник для среднего профессионального образования / И. М. Дмитриева, И. В. Захаров, О. Н. Калачева; под редакцией И. М. Дмитриевой. — Москва: Издательство Юрайт, 2019. — 423 с.- URL: <https://urait.ru/bcode/433544>.

6. Лукина, А. В. Маркетинг: учебное пособие / А.В. Лукина. - 3-е изд., исп. и доп. - М. : ФОРУМ : ИНФРА-М, 2020. - 240 с. - (Профессиональное

образование). - ISBN 978-5-91134-769-7. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1009593>.

7. Малис Н.Н. Налоговый учет и отчетность: учебник и практикум для СПО/ Н.И. Малис, Л.П. Грундел, А.С. Зинягина: под ред. Н.И.Малис.-3-е изд., перераб, и доп.-М.: Издательство Юрайт, 2019.- 407 с.- (Профессиональное образование).

8. Маркетинг: учебник и практикум для среднего профессионального образования / Т. А. Лукичёва [и др.]; под редакцией Т. А. Лукичёвой, Н. Н. Молчанова. — Москва: Издательство Юрайт, 2019. — 370 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-06970-9. — Текст: электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/442203>.

9. Налоги и налогообложение: учебник и практикум для СПО \ под ред. Г.Б. Поляка, Е.Е.Смирновой.- 3-е изд., перераб. и доп.- м.: Издательство Юрайт, 2019. - 385 с. - (Профессиональное образование).

10. Финансы, денежное обращение и кредит: учебник для СПО/ под ред. Л.А.Чалдаевой.-3-е изд., испр. и доп.- М.: Издательство Юрайт, 2019.-381с.- (Профессиональное образование).

Дополнительные источники:

1. Федеральный закон от 02.12.1990 № 395-1 «О банках и банковской деятельности» (с изменениями, вступившими в силу с 06.08.2019).

2. Федеральный закон «О рынке ценных бумаг» от 22.04.1996 N 39-ФЗ (действующая редакция) [Принят Гос. Думой 20 марта 1996 года] // Собрание законодательства Российской Федерации. – 1996. - № 17. Ст. 1918.

3. Федеральный закон от 18 марта 2019 года №38-ФЗ. О совершенствовании законодательства в сфере защиты прав потребителей.

4. Захарьин, В. Р. Налоги и налогообложение : учеб. пособие / В.Р. Захарьин. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва : ИД «ФОРУМ» : ИНФРА-М, 2018. — 336 с. — (Среднее профессиональное образование). - ISBN 978-5-16-106384-2. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/950868>.

5. Канке, А. А. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия: Учебное пособие / Канке А.А., Кошечая И.П., - 2-е изд., испр. и доп. - Москва :ИД ФОРУМ, НИЦ ИНФРА-М, 2017. - 288 с. - (Профессиональное образование) (O)ISBN 978-5-8199-0614-9. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/556741>

6. Карасев А. П. Маркетинговые исследования: учебник и практикум для среднего профессионального образования / А. П. Карасев. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2019. — 315 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-05957-1. — Текст: электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/433505>.

7. Карпова С. В. Маркетинговый анализ. Теория и практика: учебное пособие для бакалавриата и магистратуры / С. В. Карпова, С. В. Мхитарян, В. Н. Русин; под общей редакцией С. В. Карповой. — Москва: Издательство



Юрайт, 2019. — 181 с. — (Бакалавр и магистр. Академический курс). — ISBN 978-5-534-05522-1. — Текст: электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/438593>.

8. Коротков А. В. Маркетинговые исследования: учебное пособие для среднего профессионального образования / А. В. Коротков. — Москва: Издательство Юрайт, 2019. — 224 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-9916-9651-7. — Текст: электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/>.

9. Климович, В. П. Финансы, денежное обращение и кредит : учебник / В.П. Климович. — 4-е изд., перераб. и доп. — Москва : ИД «ФОРУМ» : ИНФРА-М, 2018. — 336 с. — (Среднее профессиональное образование). - ISBN 978-5-8199-0701-6. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/923348>.

10. Синяева И. М. Маркетинг: учебник для среднего профессионального образования / И. М. Синяева, О. Н. Жильцова. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2019. — 495 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-12516-0. — Текст: электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/447679>.

11. Фомин Г. П. Экономико-математические методы и модели в коммерческой деятельности: учебник для бакалавров / Г. П. Фомин. — 4-е изд., перераб. и доп. — Москва Издательство Юрайт, 2019. — 462 с. — (Бакалавр. Академический курс). — ISBN 978-5-9916-3021-4. — Текст: электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/426137>.

Интернет-ресурсы:

1. [www.gsen.ru](http://www.gsen.ru) - сайт Федеральной службы по надзору в сфере защиты прав потребителей и благополучия человека;
2. [www.gks.ru](http://www.gks.ru)- сайт Госкомстата;
3. [www.torgrus.com](http://www.torgrus.com) - сайт «Новости и технологии торгового бизнеса»;
4. [www.sovtorg.panog.ru](http://www.sovtorg.panog.ru) - сайт «Современная торговля»;
5. [www.garant.ru](http://www.garant.ru) - справочно - правовая система Гарант;
6. [www.consultant.ru](http://www.consultant.ru)- справочно - правовая система Консультант Плюс;
7. [www.fingazeta.ru](http://www.fingazeta.ru) - Финансовая газета
8. Электронная библиотека издательства «Юрайт» - Режим доступа: <https://biblio-online.ru/>.

#### **4.3. Общие требования к организации образовательного процесса**

При проведении учебной практики необходимо использовать презентационное оборудование, нормативно-правовую документацию, должен обеспечиваться доступ каждого обучающегося к базам данных и библиотечным фондам. Во время самостоятельной подготовки обучающиеся должны быть обеспечены доступом к сети Интернет.

Учебная практика направлена на получение первоначального практического опыта, в зависимости от специальности может иметь один и или несколько видов. Учебная практика может проводиться как в образовательном учреждении (при выполнении условий реализации программы практики), так и в организациях (на предприятиях) на основании договоров между организацией и образовательным учреждением.

При работе над выполнением индивидуальных заданий и решении ситуационных задач обучающимся оказываются консультации, которые могут организовываться как со всей группой, так и индивидуально.

Сроки проведения практики устанавливаются Филиалом в соответствии с графиком учебного процесса.

Организацию и руководство практикой осуществляет руководитель практики от Филиала.

По результатам практики обучающимся составляется отчет.

Отчет о прохождении учебной практики является документом, на основании которого оценивается уровень знаний и навыков, полученных обучающимся за время прохождения учебной практики.

Учебная практика завершается дифференцированным зачетом.

#### **4.4. Кадровое обеспечение образовательного процесса**

Требования к квалификации педагогических работников, обеспечивающих обучение по междисциплинарному курсу: наличие высшего образования, соответствующего профилю профессионального модуля 02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности: высшее образование, прохождение обязательной стажировки в профильных учреждениях не реже 1-го раза в 3 года.

#### **4.5. Активные и интерактивные формы проведения занятий, используемые в образовательном процессе**

Вид занятия (ПЗ)	Используемые активные и интерактивные формы проведения занятий	Количество часов
ПЗ	Разбор конкретных ситуаций	7
<b>Итого:</b>		<b>7</b>

## 5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ

Результаты (освоенный практический опыт)	Формы и методы контроля и оценки
<ul style="list-style-type: none"> <li>– оформления финансовых документов и отчетов;</li> <li>– проведения денежных расчетов;</li> <li>– расчета основных налогов;</li> <li>– анализа показателей финансово - хозяйственной деятельности торговой организации;</li> <li>– выявления потребностей (спроса) на товары;</li> <li>– реализации маркетинговых мероприятий в соответствии с конъюнктурой рынка;</li> <li>– участия в проведении рекламных акций и кампаний, других маркетинговых коммуникаций;</li> <li>– анализа маркетинговой среды организации;</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- проверка выполнения практических заданий на занятиях по учебной практике;</li> <li>- проверка документов по учебной практике;</li> </ul>

Обучающемуся, не прошедшему учебную практику по уважительным причинам, предоставляется возможность прохождения практики по индивидуальному плану, утвержденному директором / заместителем директора по УМР Филиала.

Студенты, не выполнившие без уважительных причин программу учебной практики, отчисляются из учебного заведения как имеющие академическую задолженность.



ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ  
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ  
ИНКЛЮЗИВНОГО ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ

**«МОСКОВСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ  
ГУМАНИТАРНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»**

КАЛМЫЦКИЙ ФИЛИАЛ

**ОТЧЕТ**

**ПО УЧЕБНОЙ ПРАКТИКЕ**

по ПМ.02 Организация и проведение экономической и маркетинговой  
деятельности

Студента(ки)

\_\_\_\_\_ курса специальности

38.02.04 Коммерция (по отраслям)

Группа \_\_\_\_\_

ФИО \_\_\_\_\_

Руководитель практики: \_\_\_\_\_

Оценка \_\_\_\_\_

Подпись руководителя \_\_\_\_\_

Элиста, 20 \_\_\_\_