Disynergy Страница материала ↗

EXQT
Готовые ответы — на EXQT
Доступ к ответам приобретается отдельно.
Найти ответы ↗

УНИВЕРСИТЕТ СИНЕРГИЯ

Автономная некоммерческая организация
высшего образования
«Московский университет «Синергия»

УТВЕРЖДАЮ
Декан факультета E-commerce
Университета «Синергия»
_____ В.В. Гузырь

Специальность: 38.02.08 Торговое дело

Индивидуальное задание

по учебной практике

по профессиональному модулю ПМ.01 Организация и осуществление торговой деятельности

обучающегося группы _____
шифр и номер группы

_____
(Ф.И.О.)

№ п/п	Виды работ	Период выполнения работ[1]
1.	**Ознакомительная лекция, включая инструктаж по соблюдению правил противопожарной безопасности, правил охраны труда, техники безопасности, санитарно-эпидемиологических правил и гигиенических нормативов.** Пройти инструктивное совещание с руководителем практики от Образовательной организации, на котором ознакомиться с кругом обязанностей по определенным видам работ, связанным с будущей профессиональной деятельностью, а также уточнить правила в отношении субординации, внешнего вида, внутреннего трудового распорядка и режима конфиденциальности. Пройти инструктаж по соблюдению правил противопожарной безопасности, правил охраны труда, техники безопасности, санитарно-эпидемиологических правил и гигиенических нормативов (в случае медицинских противопоказаний к выполнению определенных видов деятельности – принести подтверждающую справку из медицинского учреждения).	
2.	**Изучение общей информации об организации и организационной структуре торгового предприятия – объекта практики.** Собрать общую информацию об организации, которую обучающемуся предстоит анализировать в период прохождения	

[1] Сроки организации практической подготовки определяются учебным планом в соответствии с календарным учебным графиком. Даты необходимо уточнить у персонального куратора учебной группы путем взаимодействия с ним в личном кабинете на платформе lms.synergy.ru посредством опции «Обратиться в деканат».

Помогу с учебным заданием без предоплаты. Оплата после выполнения
Нажмите на мессенджер, чтобы написать
Telegram ↗ WhatsApp ↗ MAX ↗
+7 (924) 305-23-08 · Пишите в мессенджер
disynergy.ru

	учебной практики. Дать общую организационную характеристику исследуемой торговой организации: – фирменное наименование; – организационно-правовая форма; – место расположения; – год создания; – направление коммерческой деятельности; – виды экономической деятельности (ОКВЭД); – форма предпринимательства (крупный, средний или малый бизнес); – вид, тип, специализация по товарному профилю исследуемой торговой организации. Проанализировать организационную структуру исследуемой торговой организации, указать ее тип. Выявить преимущества данного типа организационной структуры. Ознакомиться с типовыми должностными обязанностями специалиста торгового дела. Отобразить графически организационную структуру управления организацией – объекта практики. Установить форму предпринимательства исследуемой торговой организации (крупный, средний, малый бизнес, микро-предприятие).	
3.	**Сбор информации об объекте практики и анализ содержания источников.** Исследовать товарный рынок и представить анализ функционирования организации на данном товарном рынке: – собрать и представить информацию о направлениях, сегменте, выбранной нише функционирования исследуемой торговой организации; – раскрыть отраслевые особенности ведения бизнеса; – указать основных конкурентов организации на товарном рынке; – представить оценку конъюнктуры товарного рынка. На основании официально размещенных отзывов потребителей продукции, товаров и услуг исследуемой торговой организации составить заключение о степени удовлетворенности покупателей деятельностью организации (товаром, услугой). Сформулировать вывод об особенностях отраслевого товарного рынка и степени удовлетворенности покупателей деятельностью исследуемой торговой организации. Охарактеризовать методы и средства делового общения в торговой деятельности. Кратко описать методы и приемы делового общения, применяемые в процессе организации и управления торговой деятельностью: – собрать и представить информацию о направлениях коммерческой деятельности исследуемой торговой организации; – кратко описать методы и приемы подготовки и проведения переговоров и делового общения, применяемые в процессе осуществления торгово-сбытовой деятельности; – провести анализ характера коммерческих связей с поставщиками;	

Помогу с учебным заданием без предоплаты. Оплата после выполнения
Нажмите на мессенджер, чтобы написать
Telegram ↗ WhatsApp ↗ MAX ↗
+7 (924) 305-23-08 · Пишите в мессенджер disynergy.ru

	– провести исследование и проанализировать принципы работы с деловыми партнерами и выявить возможные критерии выбора поставщиков; – указать конкретных деловых партнеров – поставщиков торговой организации и провести расчеты по выбору поставщиков. Принять участие в установлении хозяйственных связей с поставщиками (деловыми партнерами) и потребителями. Описать порядок заключения хозяйственных договоров и методов организации коммерческих связей в исследуемой торговой организации. Представить результаты анализа организации хозяйственных связей с поставщиками и потребителями товаров и услуг в исследуемой торговой организации. Проанализировать структуру покупателей товаров исследуемой торговой организации по разным признакам. Проанализировать внутреннюю и внешнюю среду исследуемой торговой организации и представить результаты анализа влияния факторов среды на формирование спроса покупателей на рисунке или в табличной форме. Сформулировать выводы по результатам исследования.	
4.	**Экспериментально-практическая работа. Приобретение необходимых знаний, умений и первоначального опыта практической работы по специальности в рамках освоения вида деятельности ВД 1. Организация и осуществление торговой деятельности.** *С этой целью для получения практического опыта работы на проектном этапе обучающемуся предлагается выполнить следующие практические задания для исследуемой торговой организации:* Дать характеристику товарного ассортимента и оценить его формирование в торговой организации. Раскрыть способы размещения товаров на торговом оборудовании и оценить выкладку товаров. По результатам составить АВС анализ товарных групп (отобразить в таблице). Провести анализ статистических величин в торговом деле на основе использования основных методов исследования для решения практических задач.	
5.	**Обработка и систематизация полученного фактического материала.** Осуществить комплексный анализ полученной информации о торговой деятельности исследуемого предприятия. Изучить и проанализировать показатели общего объема товарооборота и его структуру, показать долю товарных групп в общем объеме товарооборота и темп роста продаж в анализируемой торговой организации. Составить анализ эффективности (рентабельности продаж) деятельности исследуемой торговой организации. Результаты отразить в табличной форме. Разработать свои предложения и рекомендации на основе проведенного анализа, сравнения полученных в процессе обучения теоретических знаний с навыками, полученными в период прохождения учебной практики.	
6.	**Оформление отчетных документов о прохождении**	

Помогу с учебным заданием без предоплаты. Оплата после выполнения
Нажмите на мессенджер, чтобы написать
Telegram ↗ WhatsApp ↗ MAX ↗
+7 (924) 305-23-08 · Пишите в мессенджер
disynergy.ru

	учебной практики и экспертная оценка результатов ее прохождения. Оформить отчет по практике в формате презентации PowerPoint, содержащий базовую и информационно-вспомогательную информацию, согласно Приложению 1. *Оформить справку*, заверенную подписью и печатью (при наличии) ответственного лица от Профильной организации, содержащую сведения о прохождении практики. Разместить полностью оформленный комплект отчетной документации по практике в электронной информационно-образовательной среде Университета «Синергия» на платформе lms.synergy.ru руководителю практики от Образовательной организации для экспертной оценки результатов ее прохождения.	

Обучающийся индивидуальное задание получил: _____ _____
(подпись) (расшифровка)

Помогу с учебным заданием без предоплаты. Оплата после выполнения
Нажмите на мессенджер, чтобы написать
Telegram ↗ WhatsApp ↗ MAX ↗
+7 (924) 305-23-08 · Пишите в мессенджер disynergy.ru