

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Соловьев Дмитрий Александрович
Должность: ректор ФГБОУ ВО Саратовский ГАУ
Дата подписания: 11.10.2021 08:40:51
Уникальный программный идентификатор:
5b8335c1f3d6e7bd91a51b28854cdf2b81866538

Министерство сельского хозяйства Российской Федерации

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования

«Саратовский государственный аграрный университет имени Н.И. Вавилова»

Аннотации к рабочим программам практик

по направлению подготовки

38.03.06 Торговое дело

направленность (профиль)

«Маркетинг и рыночная аналитика в АПК»

очно-заочная форма обучения

2021 год поступления

Аннотация практики «Ознакомительная практика»

1. Общая трудоемкость практики: 3 зачетные единицы, 2 недели.

2. Цель практики: приобретение обучающимися навыков определения круга задач в рамках поставленной цели и выбирать оптимальные способы их решения, исходя из действующих правовых норм, имеющихся ресурсов и ограничений.

3. Место практики в структуре основной профессиональной образовательной программы: часть, формируемая участниками образовательных отношений, Блока 2.

4. Способы и формы проведения практики: дискретная, стационарная и выездная, групповая и индивидуальная.

5. Место и время проведения практики: ФГБОУ ВО Саратовский ГАУ, учебно-научно-производственные комплексы университета, профильные организации и предприятия, с которыми заключены двусторонние договоры на проведение практики обучающихся; в соответствии с календарным учебным графиком – 45-46 неделя.

6. Требования к результатам освоения дисциплины

Практика направлена на формирование у обучающихся универсальных и профессиональной компетенций: «способен определять круг задач в рамках поставленной цели и выбирать оптимальные способы их решения, исходя из действующих правовых норм, имеющихся ресурсов и ограничений» (УК-2); «способен осуществлять социальное взаимодействие и реализовывать свою роль в команде» (УК-3); «способен осуществлять деловую коммуникацию в устной и письменной формах на государственном языке Российской Федерации и иностранном(ых) языке(ах)» (УК-4); «способен управлять своим временем, выстраивать и реализовывать траекторию саморазвития на основе принципов образования в течение всей жизни» (УК-6); «способен анализировать показатели конкурентоспособности предприятий АПК и привлекательность их потенциальных рынков сбыта, количественные и качественные требования к производственным ресурсам, оценивать рациональность их использования, моделировать производственно-экономические и бизнес-процессы для оценки эффективности деятельности предприятий АПК» (ПК-1).

В результате изучения дисциплины обучающийся должен достичь следующих образовательных результатов:

– УК-2.1 – Определяет круг задач в рамках поставленной цели и выбирает оптимальные способы их решения, исходя из действующих правовых норм, имеющихся ресурсов и ограничений;

– УК-3.2 – Понимает особенности поведения выделенных групп людей, с которыми взаимодействует, учитывает их в своей деятельности;

– УК-4.3 – Выстраивает эффективные межличностные коммуникации с коллегами и деловыми партнерами;

– УК-6.1 – Планирует и осуществляет саморазвитие на основе принципов образования при работе в малых группах с использованием законов психологии;

– ПК-1.3 – Анализирует рыночную информацию, конъюнктуру товарного рынка, оценивает новые рыночные возможности развития предприятий агробизнеса с учетом имеющихся ресурсов и ограничений.

7. Структура и содержание практики: инструктаж по ознакомлению с требованиями охраны труда, техники безопасности, пожарной безопасности и правилами внутреннего трудового распорядка. Ознакомление с программой и задачами; получение и согласование индивидуального или группового задания; изучение структуры управления, организационной структуры, изучение методов управленческой деятельности, функций менеджмента; изучение и анализ уставных и учредительных документов; обработка и систематизация фактического материала. обработка и анализ полученной информации, подготовка дневника по ознакомительной практике.

8. Формы контроля: зачет – 4 семестр.

Аннотация практики «Торгово-экономическая практика»

1. Общая трудоемкость практики: 6 зачетных единиц, 4 недели.

2. Цель практики: приобретение обучающимися практических навыков анализа показателей конкурентоспособности предприятий АПК и проведения маркетингового исследования с целью выявления удовлетворения потребностей покупателей с использованием инструментов комплекса маркетинга и разработки и реализации маркетинговых мероприятий по модернизации производственных технологий и освоению инновационных видов продукции и услуг.

3. Место практики в структуре основной профессиональной образовательной программы: часть, формируемая участниками образовательных отношений, Блока 2.

4. Способы и формы проведения практики: дискретная, стационарная и выездная, групповая и индивидуальная.

5. Место и время проведения практики: учебно-научно-производственные комплексы ФГБОУ ВО Саратовский ГАУ, профильные организации и предприятия преимущественно Саратовской области (в т.ч. агропромышленный комплекс), на основании заключенных двусторонних договоров на проведение практики обучающихся; в соответствии с календарным учебным графиком – 44-47 недели.

6. Требования к результатам освоения практики

Практика направлена на формирование у обучающихся профессиональных компетенций: «способен анализировать показатели конкурентоспособности предприятий АПК и привлекательность их потенциальных рынков сбыта, количественные и качественные требования к производственным ресурсам, оценивать рациональность их использования, моделировать производственно-экономические и бизнес-процессы для оценки эффективности деятельности предприятий АПК» (ПК-1); «способен к проведению маркетингового исследования с целью выявления удовлетворения потребностей покупателей с использованием инструментов комплекса маркетинга, способностью изучать и прогнозировать спрос потребителей, анализировать маркетинговую информацию, конъюнктуру товарного рынка» (ПК-2); «способен к проведению маркетингового исследования с использованием программного обеспечения для изучения конъюнктуры товарного рынка» (ПК-3); «способен организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий, закупку и продажу товаров» (ПК-4); «способен участвовать в выборе и формировании логистических цепей и схем в торговых организациях, способностью управлять логистическими процессами и изыскивать оптимальные логистические системы» (ПК-5); «способен разрабатывать стратегические и текущие планы маркетинговой деятельности предприятия, исходя из конкретных условий рынка, инструментов комплекса маркетинга и стратегических целей предприятий АПК» (ПК-6); «способен работать в коллективе, выстраивать эффективные коммуникации с коллегами и руководством, обеспечивать подразделения предприятий АПК квалифицированными кадрами, осуществлять их расстановку и мотивацию к профессиональному развитию и» (ПК-7); «способен разрабатывать и реализовывать маркетинговые мероприятия по модернизации производственных технологий и освоению инновационных видов продукции и услуг, снижению рисков и повышению эффективности инвестиционной деятельности на основе анализа требований конъюнктуры аграрных рынков и современных достижений науки и техники» (ПК-8); «способен оценивать и прогнозировать эффективность результатов деятельности предприятия» (ПК-9).

В результате изучения дисциплины обучающийся должен достичь следующих образовательных результатов:

– ПК-1.1 – Анализирует стратегическую привлекательность рынков сбыта и конкурентоспособность предприятий АПК с использованием современных методов стратегического маркетинга;

- ПК-1.3 – Анализирует рыночную информацию, конъюнктуру товарного рынка, оценивает новые рыночные возможности развития предприятий агробизнеса с учетом имеющихся ресурсов и ограничений;
- ПК-1.9 – Применяет и адаптирует наилучшие практики аграрных предприятий для решения оперативных и тактических задач;
- ПК-2.1 – Выявляет удовлетворение потребностей покупателей товаров, их формирование с помощью маркетинговых коммуникаций;
- ПК-2.2 – Изучает и прогнозирует спрос потребителей, анализировать маркетинговую информацию, конъюнктуру товарного рынка;
- ПК-3.1 – Анализирует данные маркетинговых исследований исследования с целью выявления удовлетворения потребностей покупателей;
- ПК-4.2 – Управляет продажами сельскохозяйственной продукции и продовольственных товаров;
- ПК-4.7 – Организует продажи продовольственных товаров в розничной торговле;
- ПК-5.1 – Участвует в выборе и формировании логистических цепей и схем в торговых организациях, управляет логистическими процессами и изыскивать оптимальные логистические системы;
- ПК-6.2 – Планирует и контролирует реализацию планов организации на основе методического инструментария управленческих решений;
- ПК-7.1 – Умеет формировать эффективные коммуникации с коллегами и руководством на всех этапах производства и сбыта продукции;
- ПК-8.1 – Организует внедрение технологических и продуктовых инноваций;
- ПК-9.1 – Умеет рассчитать показатели экономической эффективности предприятия для принятия управленческих решений в реализации маркетинговой стратегии.

7. Структура и содержание практики: ознакомление с требованиями охраны труда, техники безопасности, пожарной безопасности и правилами внутреннего трудового распорядка; получение индивидуального задания; анализ результатов производственно-финансовой деятельности организации; сбор, обработка и анализ информации методами, применяемыми в коммерческой деятельности, анализ и оценка коммерческой деятельности, товарных рынков, продвижения товаров от производителей до потребителей, разработку прогноза продаж товаров, конъюнктуры товарных рынков, номенклатуры товаров, проектирование номенклатуры товаров, процессов их продвижения и реализации на рынке, планирование коммерческой деятельности организации (предприятия), объёмов закупки и продажи товаров, товарных запасов, разработка стратегии развития бизнеса; участие в организации и реализации проектов и планов в области коммерции, включая формирование товарного ассортимента; процедура выбора покупателей и поставщиков; расчёты за поставленный товар; управление товарными запасами и разработка системы торгового обслуживания, обработка и систематизация фактического материала, подготовка отчета и дневника по торгово-экономической практике.

8. Формы контроля: зачет – 8 семестр.