Приложение 1

к программе Производственной преддипломной практики

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ

РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

ВЛАДИВОСТОКСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ

ЭКОНОМИКИ И СЕРВИСА

КАФЕДРА МЕЖДУНАРОДНОГО МАРКЕТИНГА И ТОРГОВЛИ

**ПРОГРАММА ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ**

**ПРЕДДИПЛОМНОЙ ПРАКТИКИ**

Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации обучающихся

По направлению подготовки

38.03.06 ТОРГОВОЕ ДЕЛО

38.03.06 Торговое дело. Интернет-маркетинг и электронная торговля

Форма обучения

Очная

Владивосток 2021

**1 ПЕРЕЧЕНЬ ФОРМИРУЕМЫХ КОМПЕТЕНЦИЙ**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| №п/п | Код компетенции | Формулировка компетенции | Номер этапа(1–8) |
| 1 | ПК-1 | способностью управлять ассортиментом и качеством товаров и услуг, оценивать их качество, диагностировать дефекты, обеспечивать необходимый уровень качества товаров и их сохранение, эффективно осуществлять контроль качества товаров и услуг, приемку и учет товаров по количеству и качеству | 5 |
| 2 | ПК-2 | способностью осуществлять управление торгово-технологическими процессами на предприятии, регулировать процессы хранения, проводить инвентаризацию, определять и минимизировать затраты материальных и трудовых ресурсов, а также учитывать и списывать потери | 5 |
| 3 | ПК-3 | готовностью к выявлению и удовлетворению потребностей покупателей товаров, их формированию с помощью маркетинговых коммуникаций, способностью изучать и прогнозировать спрос потребителей, анализировать маркетинговую информацию, конъюнктуру товарного рынка | 7 |
| 4 | ПК-4 | способностью идентифицировать товары для выявления и предупреждения их фальсификации | 4 |
| 5 | ПК-5 | способностью управлять персоналом организации (предприятия), готовностью к организационно-управленческой работе с малыми коллективами | 6 |
| 6 | ПК-6 | способностью выбирать деловых партнеров, проводить с ними деловые переговоры, заключать договора и контролировать их выполнение | 4 |
| 7 | ПК-7 | способностью организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий, закупку и продажу товаров | 6 |
| 8 | ПК-8 | готовностью обеспечивать необходимый уровень качества торгового обслуживания | 4 |
| 9 | ПК-9 | готовность анализировать, оценивать и разрабатывать стратегии организации | 4 |
| 10 | ПК-12 | способность разрабатывать проекты профессиональной деятельности (торгово-технологические, маркетинговые, рекламные и (или) логистические процессы) с использованием информационных технологий | 6 |
| 11 | ПК-13 | готовность участвовать в реализации проектов в области профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической и (или) товароведной) | 4 |
| 12 | ПК-14 | способность прогнозировать бизнес-процессы и оценивать их эффективность | 5 |
| 13 | ПК-15 | готовность участвовать в выборе и формировании логистических цепей и схем в торговых организациях, способность управлять логистическими процессами и изыскивать оптимальные логистические системы | 6 |

**2 ОПИСАНИЕ ПОКАЗАТЕЛЕЙ И КРИТЕРИЕВ ОЦЕНИВАНИЯ КОМПЕТЕНЦИЙ**

***<ПК-1> <***способность управлять ассортиментом и качеством товаров и услуг, оценивать их качество, диагностировать дефекты, обеспечивать необходимый уровень качества товаров и их сохранение, эффективно осуществлять контроль качества товаров и услуг, приемку и учет товаров по количеству и качеству***>***

|  |  |
| --- | --- |
| **Планируемые результаты обучения\***(показатели достижения заданного уровня планируемого результата обучения) | **Критерии оценивания результатов обучения** |
| **Умеет** | формировать ассортимент, оценивать качество, учитывать формирующие и регулировать сохраняющие товары факторы, получать товарную информацию об основополагающих характеристиках товара из маркировки и товарно-сопроводительных документов - разрабатывать стратегии и программы по управлению качеством товаров и услуг | Полнота освоения материала Умение обосновать свою точку зрения  |
| **Владеет** | владения навыками работы с товарами разного назначения, а также с нормативными и техническими документами по оценке и подтверждению соответствия обязательным требованиям | Самостоятельность решения поставленных задач |

***<ПК-2> <***способность осуществлять управление торгово-технологическими процессами на предприятии, регулировать процессы хранения, проводить инвентаризацию, определять и минимизировать затраты материальных и трудовых ресурсов, а также учитывать и списывать потери***>***

|  |  |
| --- | --- |
| **Планируемые результаты обучения\***(показатели достижения заданного уровня планируемого результата обучения) | **Критерии оценивания результатов обучения** |
| **Умеет** | ориентироваться в вопросах управления предприятием, его материальными ресурсами, финансами, персоналом - проводить учет товаров и материальных ценностей : осуществлять учет, контроль и анализ затрат в торгово-технологических процессах | Полнота освоения материала Умение обосновать свою точку зрения  |
| **Владеет** | владение методами получения и анализа информации для оценки торгово-технологических процессов и ресурсов на предприятии процедурами инвентаризации , методами контроля за соблюдением правил и сроков хранения товарно- материальных ценностей | Самостоятельность решения поставленных задач |

***<ПК-3> <***готовность к выявлению и удовлетворению потребностей покупателей товаров, их формированию с помощью маркетинговых коммуникаций, способность изучать и прогнозировать спрос потребителей, анализировать маркетинговую информацию, конъюнктуру товарного рынка***>***

|  |  |
| --- | --- |
| **Планируемые результаты обучения\***(показатели достижения заданного уровня планируемого результата обучения) | **Критерии оценивания результатов обучения** |
| **Умеет** | выявлять, формировать и удовлетворять потребности, применять средства и методы маркетинга, анализировать маркетинговую среду организации и конъюнктуру рынка | Полнота освоения материала Умение обосновать свою точку зрения  |
| **Владеет** | владения методами и средствами выявления и формирования спроса потребителей; сбора, обработки и анализа маркетинговой информации; умением проводить маркетинговые исследования | Самостоятельность решения поставленных задач |

***<ПК-4> <***способностью идентифицировать товары для выявления и предупреждения их фальсификации***>***

|  |  |
| --- | --- |
| **Планируемые результаты обучения\***(показатели достижения заданного уровня планируемого результата обучения) | **Критерии оценивания результатов обучения** |
| **Умеет** | применять методы товароведения для выявления некачественной, фальсифицированной и контрафактной продукции | Полнота освоения материала Умение обосновать свою точку зрения  |
| **Владеет** | методами идентификации и оценки качества при диагностики дефектов, выявления опасной, некачественной, фальсифицированной и контрафактной продукции | Самостоятельность решения поставленных задач |

***<ПК-5> <Способность управлять персоналом организации (предприятия), готовностью к организационно-управленческой работе с малыми коллективами >***

|  |  |
| --- | --- |
| **Планируемые результаты обучения**(показатели достижения заданного уровня планируемого результата обучения) | **Критерии оценивания результатов обучения** |
| **Умеет** | Анализировать оптимальность организационно-управленческой структуры предприятия с учетом сферы его деятельности  | Полнота освоения материала Умение обосновать свою точку зрения  |
| **Владеет** | Навыками разработки предложений по совершенствованию организационно-управленческой структуры предприятия | Самостоятельность решения поставленных задач |

***< ПК-6> < Способность выбирать деловых партнеров, проводить с ними деловые переговоры, заключать договора и контролировать их выполнение >***

|  |  |
| --- | --- |
| **Планируемые результаты обучения**(показатели достижения заданного уровня планируемого результата обучения) | **Критерии оценивания результатов обучения** |
| **Умеет** | Организовывать переговорный процесс в том числе с использованием современных средств коммуникации | Полнота освоения материала Умение обосновать свою точку зрения  |
| **Владеет** | Навыками вести деловые переговоры с целью решения профессиональных задач | Полнота освоения материала Умение обосновать свою точку зрения |

***< ПК-7> < Способностью организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий, закупку и продажу товаров >***

|  |  |
| --- | --- |
| **Планируемые результаты обучения\***(показатели достижения заданного уровня планируемого результата обучения) | **Критерии оценивания результатов обучения\*\*** |
| **Умеет** | Соблюдать действующее законодательство и требования нормативных документов при организации продажи товаров | Полнота освоения материала Умение обосновать свою точку зрения  |

***<*** ***ПК-8> < Готовностью обеспечивать необходимый уровень качества торгового обслуживания>***

|  |  |
| --- | --- |
| **Планируемые результаты обучения\***(показатели достижения заданного уровня планируемого результата обучения) | **Критерии оценивания результатов обучения\*\*** |
| **Умеет** | Применять требования нормативных-документов при оценке качества торгового обслуживания | Полнота освоения материала Умение обосновать свою точку зрения  |
| **Владеет** | Методами оценки качества торгового обслуживания | Корректность использования методовУмение обосновать свою точку зрения |

***<ПК-9> <*Готовность анализировать, оценивать и разрабатывать стратегии организации*>***

|  |  |
| --- | --- |
| **Планируемые результаты обучения\***(показатели достижения заданного уровня планируемого результата обучения) | **Критерии оценивания результатов обучения** |
| **Умеет** | осуществлять анализ, планирование, организацию, учет и контроль коммерческой деятельности, прогнозировать ее результаты | Полнота освоения материала Умение обосновать свою точку зрения  |
| **Владеет** | применять принципы и методы менеджмента в профессиональной деятельности; аналитическими методами для оценки эффективности коммерческой, товароведной, маркетинговой, логистической и рекламной деятельности на предприятиях | Самостоятельность решения поставленных задач |

***<ПК-12> <*Способность разрабатывать проекты профессиональной деятельности (торгово-технологические, маркетинговые, рекламные и (или) логистические процессы) с использованием информационных технологий*>***

|  |  |
| --- | --- |
| **Планируемые результаты обучения\***(показатели достижения заданного уровня планируемого результата обучения) | **Критерии оценивания результатов обучения** |
| **Умеет** | разрабатывать и экономически обосновывать проекты в областях профессиональной деятельности | Полнота освоения материала Умение обосновать свою точку зрения  |
| **Владеет** | владения информационными технологиями с целью проектирования профессиональной деятельности; методами обоснования экономической эффективности проектов сфере профессиональной деятельности | Самостоятельность решения поставленных задач |

***<ПК-13> <*Готовность участвовать в реализации проектов в области профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической и (или) товароведной)*>***

|  |  |
| --- | --- |
| **Планируемые результаты обучения\***(показатели достижения заданного уровня планируемого результата обучения) | **Критерии оценивания результатов обучения** |
| **Умеет** | планировать и организовывать процесс реализации бизнес-проектов, оценивать предварительные и итоговые результаты; взаимодействовать с партнерами в процессе реализации проектов профессиональной деятельности | Полнота освоения материала Умение обосновать свою точку зрения  |
| **Владеет** | профессиональными качествами для реализации проектов в области профессиональной деятельности | Самостоятельность решения поставленных задач |

***<ПК-14> <*Способность прогнозировать бизнес-процессы и оценивать их эффективность*>***

|  |  |
| --- | --- |
| **Планируемые результаты обучения\***(показатели достижения заданного уровня планируемого результата обучения) | **Критерии оценивания результатов обучения** |
| **Умеет** | применять статистические методы оценки и прогнозирования коммерческой, маркетинговой, логистической, товароведной и рекламной деятельности; оценивать и анализировать финансовые возможности предприятий; осуществлять анализ, планирование, организацию, учет и контроль коммерческой деятельности, прогнозировать ее результаты; собирать, анализировать и интерпретировать финансовую, экономическую, маркетинговую информацию, содержащуюся в отчетности предприятий и использовать полученные сведения для принятия управленческих решений; прогнозировать бизнес-процессы, оценивать их текущую и перспективную эффективность | Полнота освоения материала Умение обосновать свою точку зрения  |
| **Владеет** | аналитическими методами для оценки эффективности коммерческой, товароведной, маркетинговой, логистической и рекламной деятельности на предприятиях; владеть методами анализа и интерпретации финансовой, экономической, маркетинговой информации для оценки состояния и прогноза развития бизнес-процессов | Самостоятельность решения поставленных задач |

***<ПК-15> <*Готовность участвовать в выборе и формировании логистических цепей и схем в торговых организациях, способность управлять логистическими процессами и изыскивать оптимальные логистические системы*>***

|  |  |
| --- | --- |
| **Планируемые результаты обучения\***(показатели достижения заданного уровня планируемого результата обучения) | **Критерии оценивания результатов обучения** |
| **Умеет** | выбирать логистические цепи и схемы; управлять логистическими процессами компании; координировать взаимодействие всех участников доставки; определять взаимосвязь логической инфраструктуры товарного рынка и рынка транспортных услуг. | Полнота освоения материала Умение обосновать свою точку зрения  |
| **Владеет** | владения методами и критериями оценки логистических систем; процедурами формирования логистических цепей | Самостоятельность решения поставленных задач |

**3 ПЕРЕЧЕНЬ ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ**

Таблица 3.1 - Перечень оценочных средств (ПК-1)

|  |  |
| --- | --- |
| Планируемые результаты обучения | **Оценочные средства** |
| Наименование | Представление в ФОС |
| Умения:  | формировать ассортимент, оценивать качество, учитывать формирующие и регулировать сохраняющие товары факторы, получать товарную информацию об основополагающих характеристиках товара из маркировки и товарно-сопроводительных документов - разрабатывать стратегии и программы по управлению качеством товаров и услуг | Отчет по практике  | Индивидуальное задание на практику (пример, п.5.1) |
| Навыки: | владения навыками работы с товарами разного назначения, а также с нормативными и техническими документами по оценке и подтверждению соответствия обязательным требованиям |

Таблица 3.2 - Перечень оценочных средств (ПК-2)

|  |  |
| --- | --- |
| Планируемые результаты обучения | Оценочные средства |
| Наименование | Представление в ФОС |
| Умения:  | ориентироваться в вопросах управления предприятием, его материальными ресурсами, финансами, персоналом - проводить учет товаров и материальных ценностей : осуществлять учет, контроль и анализ затрат в торгово-технологических процессах | Отчет по практике  | Индивидуальное задание на практику (пример, п.5.1) |
| Навыки: | владение методами получения и анализа информации для оценки торгово-технологических процессов и ресурсов на предприятии процедурами инвентаризации , методами контроля за соблюдением правил и сроков хранения товарно- материальных ценностей |

Таблица 3.3 - Перечень оценочных средств (ПК-3)

|  |  |
| --- | --- |
| Планируемые результаты обучения | Оценочные средства  |
| Наименование | Представление в ФОС |
| Умения:  | выявлять, формировать и удовлетворять потребности, применять средства и методы маркетинга, анализировать маркетинговую среду организации и конъюнктуру рынка | Отчет по практике  | Индивидуальное задание на практику (пример, п.5.1) |
| Навыки: | владения методами и средствами выявления и формирования спроса потребителей; сбора, обработки и анализа маркетинговой информации; умением проводить маркетинговые исследования |

Таблица 3.4 - Перечень оценочных средств (ПК-4)

|  |  |
| --- | --- |
| Планируемые результаты обучения | Оценочные средства  |
| Наименование | Представление в ФОС |
| Умения:  | применять методы товароведения для выявления некачественной, фальсифицированной и контрафактной продукции | Отчет по практике  | Индивидуальное задание на практику (пример, п.5.1) |
| Навыки: | методами идентификации и оценки качества при диагностики дефектов, выявления опасной, некачественной, фальсифицированной и контрафактной продукции |

Таблица 3.5- Перечень оценочных средств (ПК-5)

|  |  |
| --- | --- |
| Планируемые результаты обучения | Оценочные средства |
| Наименование | представление в ФОС |
| Умения:  | Анализировать оптимальность организационно-управленческой структуры предприятия с учетом сферы его деятельности  | Отчет по практике  | Индивидуальное задание на практику (пример, п.5.1) |
| Навыки: | Навыками разработки предложений по совершенствованию организационно-управленческой структуры предприятия |

Таблица 3.6 - Перечень оценочных средств (ПК-9)

|  |  |
| --- | --- |
| Планируемые результаты обучения | Оценочные средства |
| Наименование | Представление в ФОС |
| Умения:  | осуществлять анализ, планирование, организацию, учет и контроль коммерческой деятельности, прогнозировать ее результаты | Отчет по практике  | Индивидуальное задание на практику (пример, п.5.1) |
| Навыки: | применять принципы и методы менеджмента в профессиональной деятельности; аналитическими методами для оценки эффективности коммерческой, товароведной, маркетинговой, логистической и рекламной деятельности на предприятиях |

Таблица 3.7 - Перечень оценочных средств (ПК-12)

|  |  |
| --- | --- |
| Планируемые результаты обучения | Оценочные средства  |
| Наименование | Представление в ФОС |
| Умения:  | разрабатывать и экономически обосновывать проекты в областях профессиональной деятельности | Отчет по практике Защита отчета по практике | Индивидуальное задание на практику (пример, п.5.1)Вопросы к собеседованию (п.5.2) |
| Навыки: | владения информационными технологиями с целью проектирования профессиональной деятельности; методами обоснования экономической эффективности проектов сфере профессиональной деятельности |

Таблица 3.8 - Перечень оценочных средств (ПК-13)

|  |  |
| --- | --- |
| Планируемые результаты обучения | Оценочные средства |
| Наименование | Представление в ФОС |
| Умения:  | планировать и организовывать процесс реализации бизнес-проектов, оценивать предварительные и итоговые результаты; взаимодействовать с партнерами в процессе реализации проектов профессиональной деятельности | Отчет по практике Защита отчета по практике | Индивидуальное задание на практику (пример, п.5.1)Вопросы к собеседованию (п.5.2) |
| Навыки: | профессиональными качествами для реализации проектов в области профессиональной деятельности |

Таблица 3.9 - Перечень оценочных средств (ПК-14)

|  |  |
| --- | --- |
| Планируемые результаты обучения | Оценочные средства |
| Наименование | представление его в ФОС |
| Умения:  | применять статистические методы оценки и прогнозирования коммерческой, маркетинговой, логистической, товароведной и рекламной деятельности; оценивать и анализировать финансовые возможности предприятий; осуществлять анализ, планирование, организацию, учет и контроль коммерческой деятельности, прогнозировать ее результаты; собирать, анализировать и интерпретировать финансовую, экономическую, маркетинговую информацию, содержащуюся в отчетности предприятий и использовать полученные сведения для принятия управленческих решений; прогнозировать бизнес-процессы, оценивать их текущую и перспективную эффективность | Отчет по практике  | Индивидуальное задание на практику (пример, п.5.1) |
| Навыки: | аналитическими методами для оценки эффективности коммерческой, товароведной, маркетинговой, логистической и рекламной деятельности на предприятиях; владеть методами анализа и интерпретации финансовой, экономической, маркетинговой информации для оценки состояния и прогноза развития бизнес-процессов |

Таблица 3.10 - Перечень оценочных средств (ПК-15)

|  |  |
| --- | --- |
| Планируемые результаты обучения | Оценочные средства |
| Наименование | представление его в ФОС |
| Умения:  | выбирать логистические цепи и схемы; управлять логистическими процессами компании; координировать взаимодействие всех участников доставки; определять взаимосвязь логической инфраструктуры товарного рынка и рынка транспортных услуг. | Отчет по практике Защита отчета по практике | Индивидуальное задание на практику (пример, п.5.1)Вопросы к собеседованию (п.5.2) |
| Навыки: | владения методами и критериями оценки логистических систем; процедурами формирования логистических цепей |

**4 ОПИСАНИЕ ПРОЦЕДУРЫ ОЦЕНИВАНИЯ**

Объем и качество освоения программы практики (производственная преддипломная), уровень сформированности профессиональных компетенций оцениваются в баллах, максимальная сумма баллов по практике равна 100 баллам.

Таблица – 4 Распределение баллов по видам учебной деятельности

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **№ задания** | **Оценочное средство** | **Итого** |
| **Отчет по практике** | **Защита отчета** |
| Задание 1 | 5 |  | 5 |
| Задание 2 | 50 | 30 | 80 |
| Задание 3 | 5 |  | 5 |
| Задание 4 | 5 |  | 5 |
| Задание 5 |  | 5 | 5 |
|  | 65 | 35 | 100 |

Сумма баллов, набранных студентом в ходе прохождения учебной практики и защиты отчета, переводится в оценку в соответствии с таблицей.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Сумма балловпо дисциплине | Оценка по промежуточной аттестации | Характеристика уровня освоения дисциплины |
| от 91 до 100 |  «зачтено» / «отлично» | Студент демонстрирует сформированность дисциплинарных компетенций на итоговом уровне, обнаруживает всестороннее, систематическое и глубокое знание учебного материала, усвоил основную литературу и знаком с дополнительной литературой, рекомендованной программой, умеет свободно выполнять практические задания, предусмотренные программой, свободно оперирует приобретенными знаниями, умениями, применяет их в ситуациях повышенной сложности. |
| от 76 до 90 | «зачтено» / «хорошо»  | Студент демонстрирует сформированность дисциплинарных компетенций на среднем уровне: основные знания, умения освоены, но допускаются незначительные ошибки, неточности, затруднения при аналитических операциях, переносе знаний и умений на новые, нестандартные ситуации.  |
| от 61 до 75 | «зачтено» / «удовлетворительно»  | Студент демонстрирует сформированность дисциплинарных компетенций на базовом уровне: в ходе контрольных мероприятий допускаются значительные ошибки, проявляется отсутствие отдельных знаний, умений, навыков по некоторым дисциплинарным компетенциям, студент испытывает значительные затруднения при оперировании знаниями и умениями при их переносе на новые ситуации. |
| от 41 до 60 | «не зачтено» / «неудовлетворительно»  | Студент демонстрирует сформированность дисциплинарных компетенций на уровне ниже базового, проявляется недостаточность знаний, умений, навыков. |
| от 0 до 40 | «не зачтено» / «неудовлетворительно» | Дисциплинарные компетенции не формированы. Проявляется полное или практически полное отсутствие знаний, умений, навыков. |

**5 КОМПЛЕКС ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ**

**5.1 Пример индивидуального задания на практику**

МИНОБРНАУКИ РОССИИ

ВЛАДИВОСТОКСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ

ЭКОНОМИКИ И СЕРВИСА

(ВГУЭС)

ИНСТИТУТ МАРКЕТИНГА И МАССОВЫХ КОММУНИКАЦИЙ

КАФЕДРА МЕЖДУНАРОДНОГО МАРКЕТИНГА И ТОРГОВЛИ

ИНДИВИДУАЛЬНОЕ ЗАДАНИЕ

на производственную преддипломную практику

Студенту:

Тема выпускной квалификационной работы:

Срок сдачи работы:

**Задание 1**. **Введение.** Определить цели и задачи работы по теме ВКР, актуальность тематики исследования, проблемы, на решение которых она направлена.

**Задание 2**. **Основная часть отчета**. Выполнить исследование в рамках тематики ВКР на базе предприятия согласно структуре задания на ВКР.

* 1. Общая характеристика предприятия: датькраткую характеристику исследуемого предприятия с учетом следующих аспектов: дата образования, организационно-правовая форма, основные и дополнительные виды деятельности по ОКВЭД, описать миссию, определить конкурентную и функциональную стратегии организации (ПК-9), проанализировать организационно-управленческую структуру, определить особенности взаимодействия подразделений предприятия и описать партнерскую сеть предприятия (ПК-5; ПК-6), описать качество торгового обслуживания (ПК-8), провести анализ экономических показателей; проанализировать целевую аудиторию, конъюнктуру рынка, ассортимент и качество товаров (услуг) предприятия (ПК-1, ПК-4), его логистическую (сбытовую) сеть (ПК-15).
	2. Анализ коммуникационной политики предприятия в сети Интернет: описать и проанализировать торгово-технологические процессы в деятельности предприятия, делая акцент на тех, которые влияют на его маркетинговую деятельность; проанализировать инструменты продвижения в сети Интернет. (ПК-2), дать описание используемым на предприятии нормативных и технических документов, их образцы представить в приложении; затронуть в анализе вопросы планирования материально-технического обеспечения предприятий, организацию продаж товаров (услуг) предприятия и используемые для этого технологии продвижения (ПК-7). Использовать для анализа инструментов продвижения предприятия функции поиска, хранения, обработки и анализа маркетинговой информации из различных источников и баз данных, показать умение представлять в табличном виде различные виды анализа, прогноза, моделирования данных. На основании проведенного анализа выявить пробелы в коммуникационной предприятия и представить их описание в табличном виде или в виде SWOT-анализа (ПК-3).

2.3 Предложения по совершенствованию инструментов продвижения предприятия в сети Интернет: на основе выявленных в предыдущем параграфе проблем предложить рекомендации по совершенствованию маркетинговой деятельности предприятия, включить в разработку элементы проекта (ПК-12, ПК-13), провести экономическое обоснование разработанных рекомендаций, продемонстрировать способность прогнозировать бизнес-процессы и оценивать их эффективность (ПК-14).

**Задание 3. Заключение**. Сделать вывод о достижении поставленных целей и задач в ходе практики.

**Задание 4. Список использованных источников (не менее 20-ти позиций).** Составить список литературы с использованием профессиональных баз данных и профессиональных Интернет-ресурсов.

**Задание 5.** Оформить работу в соответствии со стандартами ВГУЭС

**5.2 Вопросы для устного собеседования на защите отчета**

1. Актуальность выбранной темы с учетом специфики деятельности предприятия.

2. Выявленные особенности маркетинговой деятельности предприятия.

3. Краткие результаты проделанной работы.

4. Рекомендации решения выявленных проблем в маркетинговой деятельности предприятия.

5. Рекомендации по управлению отдельными элементами комплекса маркетинга предприятия.

6. Полнота информации для ВКР, включая источники и объём работы.