

Документ подписан простой электронной подписью

Информация о владельце:

ФИО: Кандрашина Елена Александровна

Должность: Врио ректора ФГАОУ ВО «Самарский государственный экономический университет»

Дата подписания: 29.06.2023 13:09:44

Уникальный программный ключ:

b2fd765521f4c570b8c6e8e502a10b4f1de8ae0d

**Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования**

«Самарский государственный экономический университет»

Институт экономики предприятий

Кафедра коммерции, сервиса и туризма

УТВЕРЖДЕНО

Ученым советом Университета

(протокол № 11 от 30 мая 2023г.)

ПРОГРАММА ПРАКТИКИ

вид практики: Производственная

тип практики: преддипломная

способ проведения: стационарная/выездная

форма проведения: дискретно путем выделения в календарном учебном графике непрерывного периода учебного времени для проведения данного вида практики.

Наименование направления подготовки: 38.04.06 Торговое дело

Образовательная программа: Организация и управление бизнес-процессами в сфере торговли

Квалификация (степень) выпускника - магистр

Самара 2023

Оглавление

1. Вид практики, способ и формы ее проведения
2. Планируемые результаты обучения при прохождении практики, обеспечивающие достижение планируемых результатов обучения по программе
3. Указание места практики в структуре образовательной программы
4. Указание объема практики в зачетных единицах и ее продолжительности в неделях либо в академических или астрономических часах
5. Содержание практики
6. Указание форм отчетности по практике
7. Фонд оценочных средств для мероприятий текущего контроля обучающихся по практике
8. Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации обучающихся по практике
9. Материально-техническое и учебно-методическое обеспечение, необходимое для проведения практики

1. Вид практики, способ и формы ее проведения.

Вид практики – производственная

Способ проведения практики – стационарная (может проводиться в структурных подразделениях ФГБОУ ВО «СГЭУ» либо в профильной организации, расположенной на территории г. Самара), выездная (проводится в профильных организациях, расположенных на территории других населенных пунктов).

Форма проведения практики: дискретно путем выделения в календарном учебном графике непрерывного периода учебного времени для проведения данного вида практики.

Тип практики: преддипломная.

Практика является формой практической подготовки и организуется путем непосредственного выполнения обучающимися видов работ, связанных с будущей профессиональной деятельностью и определенных индивидуальным заданием в соответствии с настоящей программой.

2. Планируемые результаты обучения при прохождении практики, обеспечивающие достижение планируемых результатов обучения по программе

Универсальные компетенции: УК-1; УК-2; УК-4; УК-5; УК-6

Общепрофессиональные компетенции: ОПК-1; ОПК-2; ОПК-3; ОПК-4; ОПК-5

Профессиональные компетенции: ПК-1; ПК-2; ПК-3; ПК-4

Планируемые результаты обучения по программе	Планируемые результаты обучения при прохождении практики		
	Знать	Уметь	Владеть
Универсальные компетенции			
УК-1 Способен осуществлять критический анализ проблемных ситуаций на основе системного подхода, вырабатывать стратегию действий Этап формирования компетенции – завершающий	УК1.1 Знать: процедуры критического анализа; преимущества системного подхода к исследованию экономических процессов и явлений	УК1.2 Уметь: осуществлять критический анализ проблемных ситуаций на основе системного подхода; осуществлять разработку стратегии развития рынков товаров и услуг	УК1.3 Владеть: навыками критического анализа тенденций, проблем и перспектив развития коммерческой деятельности на основе системного подхода; навыками разработки программ стратегического развития дистрибуторской сети и ритейла
УК-2 Способен управлять проектом на всех этапах его жизненного цикла Этап формирования компетенции – завершающий	УК2.1 Знать: цели, принципы, функции, объекты управления коммерческими проектами; возможности, ограничения и порядок использования моделей и методов управления проектом на стадиях его разработки и реализации	УК2.2 Уметь: организовывать систему управления проектом и контролировать ход его реализации	УК2.3 Владеть: методами и приемами анализа проекта в ходе его концептуальной проработки; навыками управления проектом, его организацией, планированием, реализацией и интеграцией; навыками управления поставками, рисками и человеческими ресурсами в процессе проектной деятельности в профессиональной сфере;

			методами оценки эффективности проекта, а также потребности в ресурсах
--	--	--	---

УК-3 Способен организовывать и руководить работой команды, вырабатывая командную стратегию для достижения поставленной цели Этап формирования компетенции – завершающий	УК3.1 Знать:	УК3.2 Уметь:	УК3.3 Владеть:
	современные технологии командообразования, принципы организационного построения ключевых служб системы управления проектами	разрабатывать командную осуществлять отбор квалифицированных кадров для участия в реализации проекта, проектировать организационную структуру, распределять и делегировать полномочия	навыками организации и управления коллективами, поддержания межфункциональной координации на принципах командообразования
УК-4 Способен применять современные коммуникативные технологии, в том числе на иностранном(ых) языке(ах), для академического и профессионального взаимодействия Этап формирования компетенции – завершающий	УК4.1 Знать:	УК4.2 Уметь:	УК4.3 Владеть:
	особенности применения современного коммуникационного инструментария для развития и самосовершенствования в научной среде и профессиональной сфере на внутреннем и внешнем рынках	применять современные коммуникативные технологии в научной и профессиональной деятельности в глобальном экономическом пространстве	навыками применения инструментария современных коммуникативных технологий на внутреннем и внешних рынках
УК-5 Способен анализировать и учитывать разнообразие культур в процессе межкультурного взаимодействия Этап формирования компетенции – завершающий	УК5.1 Знать:	УК5.2 Уметь:	УК5.3 Владеть:
	основы межкультурного взаимодействия в процессе профессиональной деятельности в глобальном экономическом пространстве	сохранять толерантность и уважение к культурным особенностям контрагентов, представляющих различные страны и регионы мира	навыками межкультурного взаимодействия в глобальном экономическом пространстве
УК-6 Способен определять и реализовывать приоритеты собственной деятельности и способы ее совершенствования на основе самооценки Этап формирования компетенции – завершающий	УК6.1 Знать:	УК6.2 Уметь:	УК6.3 Владеть:
	методы оценки уровня развития собственных профессиональных компетенций и личностных характеристик, способы и направления саморазвития и совершенствования	определять направления личностного и профессионального роста, осуществлять целеполагание в соответствии с приоритетами собственной деятельности	навыками определения и расстановки приоритетов собственной деятельности, навыками систематического саморазвития и совершенствования
Общепрофессиональные компетенции			
ОПК-1 Способен	ОПК1.1 Знать:	ОПК1.2 Уметь:	ОПК1.3 Владеть:

<p>применять знания экономической и управленческой теории при решении практических и (или) исследовательских задач в торгово-экономической, торгово-организационной, торгово-технологической и административно-управленческой сферах</p> <p>Этап формирования компетенции – завершающий</p>	<p>основы экономической и управленческой теории и условия применения ее положений в процессе информационного обоснования управленческих решений в сфере профессиональной деятельности</p>	<p>определять последовательность и механизмы решения практических и (или) исследовательских задач развития рынков товаров и услуг</p>	<p>навыками решения профессиональных задач на основе знания экономической и управленческой теории</p>
---	---	---	---

<p>ОПК-2 Способен применять инструментальные методы сбора, обработки и анализа данных, необходимые для стратегического планирования и координации деятельности торговых структур</p> <p>Этап формирования компетенции – завершающий</p>	<p>ОПК2.1 Знать:</p> <p>направления, виды и инструментарий исследования рынка; виды маркетинговых стратегий, направленных на обеспечение конкурентоспособности компании, ее товаров и услуг</p>	<p>ОПК2.2 Уметь:</p> <p>осуществлять организацию исследования внутренней и внешней среды маркетинга, производить оценку основных параметров конъюнктуры рынка, определять перспективные направления развития компании и повышения ее конкурентоспособности на рынке товаров и услуг</p>	<p>ОПК2.3 Владеть:</p> <p>навыками организации исследовательской деятельности с учетом возможностей предприятия и целесообразности привлечения сторонних организаций; навыками информационного обеспечения программ стратегического развития коммерческой организации</p>
<p>ОПК-3 Способен критически оценивать результаты научных исследований и обосновывать приоритетные направления развития сферы обращения</p> <p>Этап формирования компетенции – завершающий</p>	<p>ОПК3.1 Знать:</p> <p>многообразие подходов к интерпретации результатов научной деятельности; роль науки в определении приоритетных направлений развития сферы обращения</p>	<p>ОПК3.2 Уметь:</p> <p>критически оценивать и корректно излагать собственное видение различных теоретических аспектов и научных подходов к организации коммерческой деятельности</p>	<p>ОПК3.3 Владеть:</p> <p>навыками критической оценки существующих взглядов на теорию организации и развития сферы обращения; навыками обоснования выбора приоритетных направлений развития коммерческих организаций</p>
<p>ОПК-4 Способен</p>	<p>ОПК4.1 Знать:</p>	<p>ОПК4.2 Уметь:</p>	<p>ОПК4.3 Владеть:</p>

принимать экономически обоснованные стратегические управленческие решения профессиональной деятельности	и	методы экономического и финансового обоснования направлений стратегического развития коммерческих организаций	осуществлять экономическое и финансовое обоснование программ стратегического развития коммерческих организаций	методологией и навыками экономического и финансового обоснования стратегий развития коммерческих организаций
Этап формирования компетенции – завершающий				
ОПК-5 Способен		ОПК5.1 Знать:	ОПК5.2 Уметь:	ОПК5.3 Владеть:
применять современные информационные технологии и программные средства, в том числе использовать интеллектуальные информационно-аналитические системы, при решении профессиональных задач	и	инновационные технологии и современное программное обеспечение коммерческой деятельности; процедуры поиска, анализа, отбора технологических новаций и современных программных продуктов в профессиональной деятельности	использовать специализированные программные продукты в коммерческой деятельности; адаптировать инновационные технологии для решения конкретных задач профессиональной деятельности; определять потребности бизнеса в инновационных решениях в области программного обеспечения профессиональной деятельности	навыками обоснования выбора программного обеспечения для инновационного развития коммерческой деятельности
Этап формирования компетенции – завершающий				

Профессиональные компетенции			
Тип задач профессиональной деятельности: организационно-управленческий			
ПК-2 Способен	ПК2.1 Знать:	ПК1.2 Уметь:	ПК1.3 Владеть:
управлять стратегическим развитием коммерческой деятельности организации на целевых рынках товаров и услуг, проводить аудит профессиональной деятельности и принятие обоснованных управленческих решений по развитию каналов сбыта	основы стратегического планирования коммерческой деятельности организации на рынке товаров и услуг, инструментарий оценки эффективности профессиональной деятельности	осуществлять управление стратегическим развитием коммерческой организации на рынке товаров и услуг; осуществлять аудит профессиональной деятельности и обосновывать выбор направлений стратегического развития торгового бизнеса	навыками обоснования программ стратегического развития торгового бизнеса, включая маркетинговую и логистическую составляющие
Этап формирования компетенции – завершающий			

<p>ПК-3 Способен управлять качеством и конкурентоспособностью товаров и услуг организации, формировать уникальное рыночное предложение</p> <p>Этап формирования компетенции – завершающий</p>	ПК3.1 Знать:	ПК3.2 Уметь:	ПК3.3 Владеть:
	<p>факторы, методы оценки и направления повышения конкурентоспособности компании, ее товаров и услуг</p>	<p>применять оптимальные методы оценки конкурентоспособности товаров и услуг, формировать основу уникального рыночного предложения</p>	<p>навыками определения источников обеспечения высокого уровня конкурентоспособности товаров и услуг как основы уникального рыночного предложения</p>
<p>ПК-4 Способен осуществлять ресурсное обеспечение эффективной хозяйственной деятельности организации</p> <p>Этап формирования компетенции – завершающий</p>	ПК1.1 Знать:	ПК1.2 Уметь:	ПК1.3 Владеть:
	<p>виды и источники ресурсного обеспечения эффективной хозяйственной деятельности коммерческой организации</p>	<p>оценивать потребность и определять источники ресурсного обеспечения коммерческой деятельности</p>	<p>навыками развития всех видов ресурсов коммерческой организации</p>

Тип задач профессиональной деятельности: научно-исследовательский			
<p>ПК-1 Способен осуществлять исследование, прогнозирование, моделирование и оценку конъюнктуры рынка и бизнес-технологий с использованием научных методов</p> <p>Этап формирования компетенции – завершающий</p>	ПК1.1 Знать:	ПК1.2 Уметь:	ПК1.3 Владеть:
	<p>алгоритм реализации научно-прикладных исследований в сфере профессиональной деятельности</p>	<p>обобщать и интерпретировать теоретические положения, признанные в научной среде; определять направления исследования конъюнктуры рынка и адаптации современных бизнес-технологий к конкретным задачам профессиональной деятельности</p>	<p>навыками организации научно-прикладных исследований, актуальных для развития торгового бизнеса как сектора региональной экономики</p>

3. Указание места практики в структуре образовательной программы.

Раздел основной образовательной программы магистратуры Б.2 «Практики, в том числе научно-исследовательская работа (НИР)» является обязательным и представляет собой форму практической подготовки, непосредственно ориентированную на будущую деятельность обучающихся.

4. Указание объема практики в зачетных единицах и ее продолжительности в неделях либо в академических или астрономических часах.

Семестр	Продолжительность (нед.)	ЗЕТ	Часов, в том числе часов контактной работы	Формы контроля
4	6	9	324/6	Зачет с оценкой

5. Содержание практики.

№ п/п	Разделы (этапы) практики и виды работы	Результат обучения при прохождении практики
1	Подготовительный этап: <ul style="list-style-type: none">– Прибытие на базу практики, согласование подразделения, в котором будет организовано рабочее место.– Прохождение инструктажа по технике безопасности.<ul style="list-style-type: none">- Получение индивидуального задания от руководителя практики	УК-4.1; УК-4.2; УК-4.3 УК-5.1; УК-5.2; УК-5.3; УК-6.1; УК-6.2; УК-6.3 ОПК-2.1; ОПК-2.2; ОПК-2.3; ОПК-5.1; ОПК-5.2; ОПК-5.3;
2	Основной этап: <ul style="list-style-type: none">-Сбор, обработка и анализ фактического материала в соответствии с индивидуальным заданием,-Исследование и оценка закупок и продаж объекта исследования- Периодический отчет перед руководителем практики о ходе выполнения индивидуального задания.	УК-1.1; УК-1.2; УК-1.3; УК-2.1; УК-2.2; УК-2.3 УК-3.1; УК-3.2; УК-3.3; УК-4.1; УК-4.2; УК-4.3 УК-5.1; УК-5.2; УК-5.3; УК-6.1; УК-6.2; УК-6.3 ОПК-1.1; ОПК-1.2; ОПК-1.3; ОПК-2.1; ОПК-2.2; ОПК-2.3; ОПК-3.1; ОПК-3.2; ОПК-3.3; ОПК-4.1; ОПК-4.2; ОПК-4.3; ОПК-5.1; ОПК-5.2; ОПК-5.3; ПК-1.1; ПК-1.2; ПК-1.3; ПК-2.1; ПК-2.2; ПК-2.3; ПК-3.1; ПК-3.2; ПК-3.3; ПК-4.1; ПК-4.2; ПК-4.3
3	Заключительный этап: <ol style="list-style-type: none">1. Синтез собранного фактического материала, подготовка аналитического материала в соответствии с индивидуальным заданием;2. Подготовка отчетной документации по итогам практики.	УК-1.1; УК-1.2; УК-1.3; УК-2.1; УК-2.2; УК-2.3 УК-3.1; УК-3.2; УК-3.3; УК-4.1; УК-4.2; УК-4.3 УК-5.1; УК-5.2; УК-5.3; УК-6.1; УК-6.2; УК-6.3 ОПК-1.1; ОПК-1.2; ОПК-1.3; ОПК-2.1; ОПК-2.2; ОПК-2.3; ОПК-3.1; ОПК-3.2; ОПК-3.3; ОПК-4.1; ОПК-4.2; ОПК-4.3; ОПК-5.1; ОПК-5.2; ОПК-5.3; ПК-1.1; ПК-1.2; ПК-1.3;

		ПК-2.1; ПК-2.2; ПК-2.3; ПК-3.1; ПК-3.2; ПК-3.3; ПК-4.1; ПК-4.2; ПК-4.3
	Оценка результатов прохождения практики обучающимися (дифференцированный зачет с оценкой)	УК-1.1; УК-1.2; УК-1.3; УК-2.1; УК-2.2; УК-2.3 УК-3.1; УК-3.2; УК-3.3; УК-4.1; УК-4.2; УК-4.3 УК-5.1; УК-5.2; УК-5.3; УК-6.1; УК-6.2; УК-6.3 ОПК-1.1; ОПК-1.2; ОПК-1.3; ОПК-2.1; ОПК-2.2; ОПК-2.3; ОПК-3.1; ОПК-3.2; ОПК-3.3; ОПК-4.1; ОПК-4.2; ОПК-4.3; ОПК-5.1; ОПК-5.2; ОПК-5.3; ПК-1.1; ПК-1.2; ПК-1.3; ПК-2.1; ПК-2.2; ПК-2.3; ПК-3.1; ПК-3.2; ПК-3.3; ПК-4.1; ПК-4.2; ПК-4.3

6. Указание форм отчетности по практике.

Форма отчетности по практике – Отчет о прохождении практики (в соответствии с внутренними нормативными локальными актами СГЭУ)

Требования к отчету о прохождении практики:

Отчет по практике является документом, подлежащим учету и хранению на выпускающей кафедре. Он оформляется лично студентом (студентами), проходившим(и) практику.

Содержательная часть отчета отражает способности студента к сбору, обработке и отображению полученной информации, а оформительская – указывает на уровень сформированности навыков работы с документами.

Отчет может состоять как из текстового, так и из графического материалов. Текстовые материалы собираются в необходимой последовательности, листы нумеруются, скрепляются.

Обязательными структурными элементами отчета являются:

- титульный лист
- содержание (с указанием структурных элементов и соответствующих страниц);
- введение (краткое введение в содержание отчета, степень достижения целей и решенные задачи);
- основная часть отчета (в соответствии с индивидуальным заданием на практику);
- заключение (краткий анализ и выводы о достижении стоящих целей);
- список использованных или изученных источников, использованного программного обеспечения, информационно-справочных систем;

Текст отчета набирают на компьютере в текстовом процессоре MS Word, печатают на одной стороне белого стандартного листа формата А4 (210 X 297 мм) на принтере.

Размеры полей: верхнее и нижнее - 2 см; левое - 3 см; правое - 1,5 см.

Шрифт - Times New Roman.

Кегль (размер шрифта): основного текста - 14; сносок - 12; в таблицах и рисунках - 11 или 12 (по наполняемости).

Междустрочный интервал - полуторный. Выравнивание текста - по ширине. Нумерация страниц - в правом нижнем углу.

При оформлении в работе таблиц, схем, рисунков, диаграмм и т.д. следует учитывать следующее:

- каждая таблица и каждый рисунок (все иллюстрации в работе называются рисунками) должны иметь заголовок;
- каждая таблица и каждый рисунок должны иметь номер; не нумеруются только единст-

венная в тексте таблица или рисунок;

- нумерация таблиц и рисунков может быть как сквозной (Таблица 1, Таблица 2 и т.д.), так и по главам (Рис. 1.1, Рис.5.2 и т.д.);
- при нумерации таблиц и рисунков знак «№» не ставится. Точка после цифры, обозначающей номер таблицы (рисунка), также не ставится.

7. Фонд оценочных средств для мероприятий текущего контроля обучающихся по практике

Текущий контроль является элементом системы независимой оценки качества образования в СГЭУ. Мероприятия текущего контроля по практике проводятся руководителем практики от университета в период проведения практики в следующих формах:

1. Контроль исполнения рабочего графика (плана) проведения практики.
2. Опрос обучающихся с использованием средств электронной информационно - образовательной среды СГЭУ.

8. Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации обучающихся по практике

Результат обучения при прохождении практики	Оценочное средство	
	Защита отчета о прохождении практики	Контрольные вопросы
УК-1 Способен осуществлять критический анализ проблемных ситуаций на основе системного подхода, вырабатывать стратегию действий	+	+
УК-2. Способен управлять проектом на всех этапах его жизненного цикла	+	+
УК-3 Способен организовывать и руководить работой команды, вырабатывая командную стратегию для достижения поставленной цели	+	+
УК-4 Способен применять современные коммуникативные технологии, в том числе на иностранном(ых) языке(ах), для академического и профессионального взаимодействия	+	+
УК-5 Способен анализировать и учитывать разнообразие культур в процессе межкультурного взаимодействия	+	+
УК-6. Способен определять и реализовывать приоритеты собственной деятельности и способы ее совершенствования на основе самооценки	+	+
ОПК-1. Способен применять знания экономической и управленческой теории при решении практических и (или) исследовательских задач в торгово-экономической, торгово-организационной, торгово-	+	+

технологической и административно-управленческой сферах		
ОПК-2. Способен применять инструментальные методы сбора, обработки и анализа данных, необходимые для стратегического планирования и координации деятельности торговых структур	+	+
ОПК-3. Способен критически оценивать результаты научных исследований и обосновывать приоритетные направления развития сферы обращения	+	+
ОПК-4. Способен принимать экономически и финансово обоснованные стратегические управленческие решения в профессиональной деятельности	+	+
ОПК-5. Способен применять современные информационные технологии и программные средства, в том числе использовать интеллектуальные информационно-аналитические системы, при решении профессиональных задач	+	+
ПК-1. Способен осуществлять исследование, прогнозирование, моделирование и оценку конъюнктуры рынка и бизнес-технологий с использованием научных методов	+	+
ПК-2. Способен управлять стратегическим развитием коммерческой деятельности организации на целевых рынках товаров и услуг, проводить аудит профессиональной деятельности и принятие обоснованных управленческих решений по развитию каналов сбыта	+	+
ПК-3. Способен управлять качеством и конкурентоспособностью товаров и услуг организации, формировать уникальное рыночное предложение	+	+
ПК-4. Способен осуществлять ресурсное обеспечение эффективной хозяйственной деятельности организации	+	+

Уровни сформированности компетенции

Этап формирования компетенций - завершающий

Универсальные компетенции (УК):

УК-1 - Способен осуществлять критический анализ проблемных ситуаций на основе системного подхода, вырабатывать стратегию действий

	УК-1.1 Знать	УК-1.2 Уметь	УК-1.3 Владеть
Пороговый	концепцию критического мышления	применять основные инструменты критического анализа	навыками критического анализа развития сферы коммерции
Стандартный	процедуры критического анализа	осуществлять критический анализ проблемных ситуаций на основе системного подхода	навыками критического анализа тенденций, проблем и перспектив развития коммерческой деятельности на основе системного подхода;
Повышенный	преимущества системного подхода к исследованию экономических процессов и явлений	осуществлять разработку стратегии развития рынков товаров и услуг	навыками разработки программ стратегического развития дистрибуторской сети и ритейла

УК-2 Способен управлять проектом на всех этапах его жизненного цикла

	УК-2.1 Знать	УК-2.2 Уметь	УК-2.3 Владеть
Пороговый	этапы жизненного цикла бизнес-проекта	анализировать альтернативные варианты проектов в сфере торговли	навыками разработки проектов в торговом бизнесе
Стандартный	методы управления жизненным циклом бизнес-проекта	разрабатывать альтернативные варианты бизнес-проектов	методами оценки эффективности бизнес-проекта в сфере торговли
Повышенный	методы управления бизнес-проекта в сфере торговли	разрабатывать бизнес-проекты в сфере торговли	методами оценки потребности в ресурсах бизнес-проекта в сфере торговли

УК-3 Способен организовывать и руководить работой команды, вырабатывая командную стратегию для достижения поставленной цели

	УК-3.1 Знать	УК-3.2 Уметь	УК-3.3 Владеть
Пороговый	основы командообразования социального взаимодействия	осуществлять социальное взаимодействие в рамках команды и за ее пределами	навыками реализации установленной роли в команде по продажам
Стандартный	принципы организационного построения ключевых коммерческих служб	разрабатывать мероприятия по личностному, образовательному и профессиональному росту сотрудников отдела продаж	навыками командообразования, навыками управления работой отдела продаж
Повышенный	методики формирования команд по продажам; методы эффективного руководства отделом продаж	разрабатывать командную стратегию; организовывать работу отдела продаж	технологией разработки и реализации командной стратегии; методами определения направлений личностного, образовательного и профессионального роста сотрудников отдела продаж

УК-4 Способен применять современные коммуникативные технологии, в том числе на иностранном(ых) языке(ах), для академического и профессионального взаимодействия

	УК-4.1 Знать	УК-4.2 Уметь	УК-4.3 Владеть
Пороговый	понятие и составляющие комплекса маркетинговых коммуникаций	осуществлять разработку программ маркетинговых коммуникаций в сфере управления продажами и дистрибуцией	навыками применения инструментария маркетинговых коммуникаций
Стандартный	концепцию интегрированных маркетинговых коммуникаций, виды atl-, btl, ttl коммуникаций	адаптировать инструментарий инновационных маркетинговых коммуникаций к специфике рынка товаров и услуг	навыками применения инструментария современных коммуникативных технологий на внутреннем и внешних рынках
Повышенный	особенности применения и инновационные приемы маркетинговых коммуникаций в сфере управления продажами и дистрибуцией	применять инновационные коммуникативные технологии в научной и профессиональной деятельности в глобальном экономическом пространстве	навыками применения инструментария инновационных и информационных коммуникативных технологий в глобальном экономическом пространстве

УК-5 Способен анализировать и учитывать разнообразие культур в процессе межкультурного взаимодействия

	УК-5.1 Знать	УК-5.2 Уметь	УК-5.3 Владеть
Пороговый	разнообразие и особенности социально-культурных факторов	выявлять особенности социально-культурных факторов сегментации потребителей	способами анализа конфликтов в маркетинговых коммуникациях, связанных с межкультурными особенностями
Стандартный	принципы сегментации потребителей на основе социально-культурных факторов	учитывать особенности социально-культурных факторов в маркетинговых программах	разрабатывать торговые бизнес-проекты, ориентированные на разнообразные культуры
Повышенный	влияние социально-культурных факторов на поведение потребителей	обеспечивать маркетинговую поддержку программ развития торгового бизнеса, ориентированных на представителей различных культур	способами разрешения конфликтов в маркетинговых коммуникациях, связанных с межкультурными особенностями

УК-6 Способен определять и реализовывать приоритеты собственной деятельности и способы ее совершенствования на основе самооценки

	УК-6.1 Знать	УК-6.2 Уметь	УК-6.3 Владеть
Пороговый	показатели эффективности коммерческой деятельности предприятия	производить расчет ключевых показателей экономической эффективности коммерческой деятельности	навыками оценки экономической эффективности коммерческой деятельности предприятия торговли
Стандартный	приоритеты в экономическом развитии коммерческой организации	расставлять приоритеты в экономическом развитии коммерческой организации, определять направления личностного и профессионального роста	навыками определения обоснования приоритетов в экономическом развитии коммерческой организации, навыками личностного и профессионального саморазвития
Повышенный	способы совершенствования экономической деятельности коммерческой организации	уметь определять способы совершенствования экономической деятельности коммерческой организации, осуществлять целеполагание в соответствии с приоритетами собственной деятельности	навыками совершенствования экономической деятельности коммерческой организации, навыками целеполагания в соответствии с приоритетами собственной деятельности

Общепрофессиональные компетенции (ОПК):

ОПК-1 Способен применять знания экономической и управленческой теории при решении практических и (или) исследовательских задач в торгово-экономической, торгово-организационной, торгово-технологической и административно-управленческой сферах

	ОПК-1.1 Знать	ОПК-1.2 Уметь	ОПК-1.3 Владеть
Пороговый	основы экономической и управленческой теории	применять знания экономической и управленческой теории в решении задач профессиональной деятельности	навыками решения задач профессиональной деятельности на основе принципов и положений управленческой и экономической теории
Стандартный	типы профессиональных задач и способы их решения	решать оперативные и тактические задачи торгового предпринимательства	навыками решения оперативных и тактических задач торгового предпринимательства
Повышенный	полный перечень оперативных и тактических задач в торгово-экономической, торгово-	решать перечень оперативных и тактических задач в торгово-экономической, торгово-	навыками решения оперативных и тактических задач в торгово-экономической, торгово-организационной, торгово-технологической и

	организационной, торгово-технологической и административно-управленческой сферах	организационной, торгово-технологической и административно-управленческой сферах	административно-управленческой сферах
--	--	--	---------------------------------------

ОПК-2 Способен применять инструментальные методы сбора, обработки и анализа данных, необходимые для стратегического планирования и координации деятельности торговых структур

	ОПК-2.1 Знать	ОПК-2.2 Уметь	ОПК-2.3 Владеть
Пороговый	направления, виды и инструментарий исследования рынка; виды маркетинговых стратегий, направленных на обеспечение конкурентоспособности компании, ее товаров и услуг	осуществлять организацию исследования внутренней и внешней среды маркетинга, производить оценку основных параметров конъюнктуры рынка, определять перспективные направления развития компании и повышения ее конкурентоспособности на рынке товаров и услуг	навыками организации исследовательской деятельности с учетом возможностей предприятия и целесообразности привлечения сторонних организаций; навыками информационного обеспечения программ стратегического развития коммерческой организации
Стандартный	инструментарий маркетинга в коммерческой деятельности	осуществлять организацию исследования внутренней и внешней среды маркетинга	применять инструментальные методы сбора, обработки и анализа данных, необходимые для стратегического планирования и координации деятельности торговых структур
Повышенный	направления, виды и инструментарий стратегического анализа рынка	производить оценку основных параметров конъюнктуры рынка	навыками организации исследовательской деятельности с учетом возможностей предприятия и целесообразности привлечения сторонних организаций

ОПК-3 Способен критически оценивать результаты научных исследований и обосновывать приоритетные направления развития сферы обращения

	ОПК-3.1 Знать	ОПК-3.2 Уметь	ОПК-3.3 Владеть
Пороговый	общепринятые положения теории коммерческой деятельности	сопоставлять и сравнивать результаты научных исследований	навыками поиска, анализа и интерпретации существующих научных положений
Стандартный	многообразие подходов к интерпретации результатов научной	критически оценивать многообразие научных подходов к организации коммерческой	навыками критической оценки существующих взглядов на теорию организации и развития

	деятельности		сферы обращения
Повышенный	роль науки в определении приоритетных направлений развития сферы обращения	корректно излагать собственное видение различных теоретических аспектов к организации коммерции	навыками обоснования выбора приоритетных направлений развития коммерческих организаций

ОПК-4 Способен принимать экономически и финансово обоснованные стратегические управленческие решения в профессиональной деятельности

	ОПК-4.1 Знать	ОПК-4.2 Уметь	ОПК-4.3 Владеть
Пороговый	основы экономической и финансовой теории	подбирать инструменты для оценки экономической эффективности коммерческой деятельности	навыками экономического обоснования маркетинговых решений в коммерческой деятельности
Стандартный	способы финансово-экономического обоснования маркетинговых стратегий	принимать экономически и финансово обоснованные стратегические маркетинговые решения в коммерческой деятельности	навыками финансово-экономического обоснования маркетинговых стратегий
Повышенный	методы экономического и финансового обоснования направлений стратегического развития коммерческих организаций	осуществлять экономическое и финансовое обоснование программ стратегического развития коммерческих организаций	методологией и навыками экономического и финансового обоснования стратегий развития коммерческих организаций

ОПК-5 Способен применять современные информационные технологии и программные средства, в том числе использовать интеллектуальные информационно-аналитические системы, при решении профессиональных задач

	ОПК-5.1 Знать	ОПК-5.2 Уметь	ОПК-5.3 Владеть
Пороговый	инновационные технологии и современное программное обеспечение коммерческой деятельности	использовать специализированные программные продукты в коммерческой деятельности	навыками применения современных информационных технологий при осуществлении закупочно-сбытовой деятельности
Стандартный	процедуры поиска, анализа, отбора технологических новаций и современных программных продуктов профессиональной деятельности	бизнеса в инновационных решениях в области программного обеспечения профессиональной деятельности	навыками обоснования выбора программного обеспечения для инновационного развития коммерческой деятельности

Повышенный	особенности разработки и внедрения инноваций в торговую деятельность в цифровом экономическом пространстве	адаптировать инновационные технологии для решения конкретных задач профессиональной деятельности	навыками использования интеллектуальных информационно-аналитических систем при решении задач закупочно-сбытовой деятельности
------------	--	--	--

Профессиональные компетенции (ПК):

Тип задач профессиональной деятельности: организационно-управленческий

ПК-2 Способен управлять стратегическим развитием коммерческой деятельности организации на целевых рынках товаров и услуг, проводить аудит профессиональной деятельности и принятие обоснованных управленческих решений по развитию каналов сбыта

	ПК-2.1 Знать	ПК-2.2 Уметь	ПК-2.3 Владеть
Пороговый	основы стратегического планирования коммерческой деятельности организации на рынке товаров и услуг	применять принципы стратегического менеджмента в коммерции	навыками реализации принципов стратегического менеджмента в коммерции
Стандартный	методы управления стратегическим развитием коммерческой деятельности организации на целевых рынках товаров и услуг	осуществлять управление стратегическим развитием коммерческой организации на рынке товаров и услуг	навыками управления стратегическим развитием коммерческой деятельности организации на целевых рынках товаров и услуг
Повышенный	инструментарий оценки эффективности профессиональной деятельности	осуществлять аудит профессиональной деятельности и обосновывать выбор направлений стратегического развития торгового бизнеса	навыками обоснования программ стратегического развития торгового бизнеса, включая маркетинговую и логистическую составляющие

ПК-3 Способен управлять качеством и конкурентоспособностью товаров и услуг организации, формировать уникальное рыночное предложение

	ПК-3.1 Знать	ПК-3.2 Уметь	ПК-3.3 Владеть
Пороговый	систему показателей конкурентоспособности компании, ее товаров и услуг как основу формирования УТП	применять наиболее распространенные методы разработки УТП	навыками определения критериев оценки и подбора оптимальных методов оценки качества УТП
Стандартный	факторы, методы оценки и направления повышения конкурентоспособности компании, ее товаров и	применять оптимальные методы оценки конкурентоспособности товаров и услуг	методологией оценки конкурентоспособности предприятий, товаров и услуг

	услуг		
Повышенный	комплексные методики оценки конкурентоспособности торговых организаций	формировать основу УТП на основе определения конкурентных преимуществ товаров и услуг	навыками определения источников обеспечения высокого уровня конкурентоспособности товаров и услуг как основы УТП

ПК-4 Способен осуществлять ресурсное обеспечение эффективной хозяйственной деятельности организации

	ПК-4.1 Знать	ПК-4.2 Уметь	ПК-4.3 Владеть
Пороговый	классификацию экономических ресурсов в коммерческой деятельности	уметь оценивать потребность коммерческой деятельности в экономических ресурсах	навыками оценки требуемого объема и качества экономических ресурсов для организации коммерческой деятельности
Стандартный	источники ресурсного обеспечения коммерческой организации	определять источники ресурсного обеспечения коммерческой деятельности	навыками развития всех видов ресурсов коммерческой организации
Повышенный	способы управления ресурсного обеспечения эффективной закупочно-сбытовой деятельности коммерческой организации	оценивать эффективность использования экономических ресурсов в коммерческой деятельности	навыками оптимизации использования экономических ресурсов в коммерческой деятельности на основе современных информационных технологий

Тип задач профессиональной деятельности: научно-исследовательский

ПК-1 Способен осуществлять исследование, прогнозирование, моделирование и оценку конъюнктуры рынка и бизнес-технологий с использованием научных методов

	ПК-1.1 Знать	ПК-1.2 Уметь	ПК-1.3 Владеть
Пороговый	виды и направления научно-прикладных исследований в сфере коммерческой деятельности	обобщать и интерпретировать теоретические положения, признанные в научной среде	навыками систематизации, обобщения информации по формированию и использованию ресурсов предприятия, оценки эффективности инновационного управления предприятием
Стандартный	алгоритм реализации научно-прикладных исследований в сфере коммерческой деятельности; методы исследования бизнес-технологий	определять направления исследования конъюнктуры рынка и адаптации современных бизнес-технологий к конкретным задачам профессиональной	способностью применять эффективные решения, используя различные модели и методы принятия управленческих решений

		деятельности	
Повышенный	систему информационного обеспечения по формированию и использованию ресурсов предприятия	систематизировать и обобщать информацию для принятия управленческих решений по формированию и использованию ресурсов предприятия	навыками организации научно-прикладных исследований, актуальных для развития торгового бизнеса как сектора региональной экономики

Процедура защиты отчета о прохождении практики

1. Защита проводится в случае, если отчет о прохождении практики соответствует требованиям, установленным настоящей программой, а руководитель практики от университета в характеристике, прилагаемой к отчету рекомендовал отчет к защите.
2. Защита отчета о практике обучающимся осуществляется перед руководителем практики от Университета в соответствии с локальным нормативным актом, регламентирующим текущий контроль и промежуточную аттестацию.
3. На защите практики студент должен хорошо ориентироваться в содержании представленного отчета, уметь раскрыть общие результаты практики, продемонстрировать полученные навыки и умения, отвечать на теоретические и практические вопросы, дать предложения по совершенствованию и организации работы базы практики, сделать индивидуальные выводы о практической значимости для себя проведенного вида практики.

Контрольные вопросы:

1. Направление деятельности объекта практики
2. Организационная структура управления
3. Основной перечень нормативных документов, регламентирующих деятельность работников.
4. Особенности внутренней и внешней среды функционирования предприятия
5. Особенности организации закупочной деятельности
6. Процесс организации продаж
8. Оценка эффективности закупок и продаж
9. Основные выводы и предложения по результатам практики в соответствии с заданием

Шкала и критерии оценивания

Оценка	Критерии оценки	Код оцениваемых компетенций	Уровень сформированности компетенций
Зачтено (с оценкой «Отлично»)	– индивидуальное задание выполнено в полном объеме, обучающийся проявил высокий уровень самостоятельности и творческий подход к его выполнению;	УК-1.1; УК-1.2; УК-1.3; УК-2.1; УК-2.2; УК-2.3; УК-3.1; УК-3.2; УК-3.3; УК-4.1; УК-4.2; УК-4.3	Повышенный

	<ul style="list-style-type: none"> – отчет о прохождении практики составлен в соответствии с требованиями и представлен в полном объеме; – сроки выполнения индивидуального задания и представления отчета не нарушены; – в процессе защиты отчета по практике студент демонстрирует системность и глубину знаний, владеет специальной терминологией, отвечает на вопросы исчерпывающе; – при прохождении практики студент соблюдал правила внутреннего трудового распорядка, охраны труда и пожарной безопасности. 	<p>УК-5.1; УК-5.2; УК-5.3; УК-6.1; УК-6.2; УК-6.3 ОПК-1.1; ОПК-1.2; ОПК-1.3; ОПК-2.1; ОПК-2.2; ОПК-2.3; ОПК-3.1; ОПК-3.2; ОПК-3.3; ОПК-4.1; ОПК-4.2; ОПК-4.3; ОПК-5.1; ОПК-5.2; ОПК-5.3; ПК-1.1; ПК-1.2; ПК-1.3; ПК-2.1; ПК-2.2; ПК-2.3; ПК-3.1; ПК-3.2; ПК-3.3; ПК-4.1; ПК-4.2; ПК-4.3</p>	
<p>Зачтено (с оценкой «Хорошо»)</p>	<ul style="list-style-type: none"> – индивидуальное задание выполнено в полном объеме, обучающийся допустил неточности, в основном технического характера. – отчет о прохождении практики представлен в полном объеме, но при его составлении допущены неточности в структурировании материала, в оформлении, нарушена логика изложения. – сроки выполнения индивидуального задания и представления отчета не нарушены; – в процессе защиты отчета по практике студент демонстрирует системность и глубину знаний, владеет специальной терминологией, отвечает на вопросы, но допускает незначительные неточности; – при прохождении практики студент соблюдал правила внутреннего трудового распорядка, 	<p>УК-1.1; УК-1.2; УК-1.3; УК-2.1; УК-2.2; УК-2.3; УК-3.1; УК-3.2; УК-3.3; УК-4.1; УК-4.2; УК-4.3; УК-5.1; УК-5.2; УК-5.3; УК-6.1; УК-6.2; УК-6.3 ОПК-1.1; ОПК-1.2; ОПК-1.3; ОПК-2.1; ОПК-2.2; ОПК-2.3; ОПК-3.1; ОПК-3.2; ОПК-3.3; ОПК-4.1; ОПК-4.2; ОПК-4.3; ОПК-5.1; ОПК-5.2; ОПК-5.3; ПК-1.1; ПК-1.2; ПК-1.3; ПК-2.1; ПК-2.2; ПК-2.3; ПК-3.1; ПК-3.2; ПК-3.3; ПК-4.1; ПК-4.2; ПК-4.3</p>	<p>Повышенный</p>

	<p>охраны труда и пожарной безопасности.</p> <p>– при прохождении практики студент соблюдал правила внутреннего трудового распорядка, охраны труда и пожарной безопасности.</p>		
<p>Зачтено (с оценкой «Удовлетворительно»)</p>	<p>– индивидуальное задание в целом выполнено, но имеются недостатки в выполнении отдельных заданий.</p> <p>– отчет о прохождении практики представлен в полном объеме, но при его составлении нарушено структурирование материала, индивидуальное задание раскрыто не полностью, есть недостатки в оформлении материала.</p> <p>– сроки выполнения индивидуального задания и представления отчета нарушены;</p> <p>– в процессе защиты отчета по практике студент демонтирует недостаточную полноту знаний, допускает ошибки в использовании специальной терминологии, неглубокого анализирует материал, сущность вопроса раскрывает только после наводящих вопросов преподавателя.</p> <p>– при прохождении практики студент соблюдал правила внутреннего трудового распорядка,</p>	<p>УК-1.1; УК-1.2; УК-1.3; УК-2.1; УК-2.2; УК-2.3; УК-3.1; УК-3.2; УК-3.3; УК-4.1; УК-4.2; УК-4.3; УК-5.1; УК-5.2; УК-5.3; УК-6.1; УК-6.2; УК-6.3; ОПК-1.1; ОПК-1.2; ОПК-1.3; ОПК-2.1; ОПК-2.2; ОПК-2.3; ОПК-3.1; ОПК-3.2; ОПК-3.3; ОПК-4.1; ОПК-4.2; ОПК-4.3; ОПК-5.1; ОПК-5.2; ОПК-5.3; ПК-1.1; ПК-1.2; ПК-1.3; ПК-2.1; ПК-2.2; ПК-2.3; ПК-3.1; ПК-3.2; ПК-3.3; ПК-4.1; ПК-4.2; ПК-4.3</p>	<p>Пороговый</p>

	<p>охраны труда и пожарной безопасности.</p>		
<p>Не зачтено (с оценкой «Неудовлетворительно»)</p>	<ul style="list-style-type: none"> – индивидуальное задание выполнено частично, имеются многочисленные замечания по оформлению собранного материала; – отчет о прохождении практики представлен не в полном объеме, структурирование нарушено, индивидуальное задание не раскрыто, оформление отчета полностью не соответствует требованиям, сроки сдачи отчета нарушены. – в процессе защиты студент демонстрирует фрагментарные знания, не владеет специальной терминологией, допускает грубые логические ошибки при ответе на вопросы преподавателя, которые не может исправить самостоятельно. – при прохождении практики студент не соблюдал правила внутреннего трудового распорядка, охраны труда и пожарной безопасности. 	<p>УК-1.1; УК-1.2; УК-1.3; УК-2.1; УК-2.2; УК-2.3; УК-3.1; УК-3.2; УК-3.3; УК-4.1; УК-4.2; УК-4.3; УК-5.1; УК-5.2; УК-5.3; УК-6.1; УК-6.2; УК-6.3; ОПК-1.1; ОПК-1.2; ОПК-1.3; ОПК-2.1; ОПК-2.2; ОПК-2.3; ОПК-3.1; ОПК-3.2; ОПК-3.3; ОПК-4.1; ОПК-4.2; ОПК-4.3; ОПК-5.1; ОПК-5.2; ОПК-5.3; ПК-1.1; ПК-1.2; ПК-1.3; ПК-2.1; ПК-2.2; ПК-2.3; ПК-3.1; ПК-3.2; ПК-3.3; ПК-4.1; ПК-4.2; ПК-4.3</p>	<p>Компетенции не сформированы</p>

9. Материально-техническое и учебно-методическое обеспечение, необходимое для проведения практики

9.1 Литература:

ОСНОВНАЯ ЛИТЕРАТУРА

Коммерческая деятельность : учебник и практикум для вузов / И. М. Синяева, О. Н. Жильцова, С. В. Земляк, В. В. Синяев. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 404 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-01641-3. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/510970>

Левкин, Г. Г. Коммерческая деятельность : учебное пособие для вузов / Г. Г. Левкин, О. А. Никифоров. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 247 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-15243-2. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/514242>

ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ЛИТЕРАТУРА

Дорман, В. Н. Коммерческая деятельность : учебное пособие для вузов / В. Н. Дорман ; под научной редакцией Н. Р. Кельчевской. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 119 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-16401-5. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/514257>

Голубкова, Е. Н. Интегрированные маркетинговые коммуникации : учебник и практикум для вузов / Е. Н. Голубкова. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 363 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-04357-0. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/511008>

Лифиц, И. М. Товарный менеджмент : учебник для прикладного бакалавриата / И. М. Лифиц, Ф. А. Жукова, М. А. Николаева. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 405 с. — (Бакалавр. Прикладной курс). — ISBN 978-5-9916-3959-0. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/508122>

Реброва, Н. П. Маркетинг : учебник и практикум для вузов / Н. П. Реброва. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 277 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-03466-0. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/511398>

Гаврилов, Л. П. Электронная коммерция : учебник и практикум для вузов / Л. П. Гаврилов. — 5-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 563 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-15935-6. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/510301>

Филинов-Чернышев, Н. Б. Разработка и принятие управленческих решений : учебник и практикум для вузов / Н. Б. Филинов-Чернышев. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 324 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-03558-2. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/512226>

Бизнес-статистика : учебник и практикум для вузов / И. И. Елисеева [и др.] ; под редакцией И. И. Елисейевой. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 444 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-14822-0. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/512161>

9.2. Перечень лицензионного программного обеспечения

1. Microsoft Windows 10 Education / Microsoft Windows 7 / Windows Vista Business
2. Microsoft Office 2016 Professional Plus (Word, Excel, Access, PowerPoint, Outlook, OneNote, Publisher) / Microsoft Office 2007 (Word, Excel, Access, PowerPoint)

9.3 Современные профессиональные базы данных, к которым обеспечивается

доступ обучающихся

- 1 Профессиональная база данных «Информационные системы Министерства экономического развития Российской Федерации в сети Интернет» (Портал «Официальная Россия» - <http://www.gov.ru/>)
- 2 Профессиональная база данных «Финансово-экономические показатели Российской Федерации» (Официальный сайт Министерства финансов РФ - <https://www.minfin.ru/ru/>)
- 3 Профессиональная база данных «Официальная статистика» (Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики - <http://www.gks.ru/>)

9.4. Информационно-справочные системы, к которым обеспечивается доступ обучающихся

1. Справочно-правовая система «Консультант Плюс»
2. Справочно-правовая система «ГАРАНТ-Максимум»

9.5. Специальные помещения

Наименование специального помещения	Оборудование
Учебная аудитория для групповых и индивидуальных консультаций	Комплекты ученической мебели Мультимедийный проектор Доска Экран Компьютеры с выходом в сеть «Интернет» и ЭИОС СГЭУ
Учебные аудитории для текущего контроля и промежуточной аттестации	Комплекты ученической мебели Мультимедийный проектор Доска Экран Компьютеры с выходом в сеть «Интернет» и ЭИОС СГЭУ
Помещение для самостоятельной работы	Комплекты ученической мебели Мультимедийный проектор Доска Экран Компьютеры с выходом в сеть «Интернет» и ЭИОС СГЭУ
Помещение для хранения и профилактического обслуживания учебного оборудования	Комплекты специализированной мебели для хранения оборудования