

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РФ  
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего образования  
«ДАГЕСТАНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»  
*Факультет управления*

**Кафедра маркетинга и логистики**

## **ПРОГРАММА**

**Учебная практика, научно-исследовательская работа (получение первичных навыков научно-исследовательской работы)**

**Образовательная программа**

38.03.02 Менеджмент

**Направленность (профиль) программы**

Маркетинг

**Уровень высшего образования**

бакалавриат

Форма обучения

Очная

*Статус практики: Практика. Обязательная часть*

Махачкала, 2024 год

Программа практики «Учебная практика, научно-исследовательская работа (получение первичных навыков научно-исследовательской работы)» составлена в 2024 году в соответствии с требованиями ФГОС ВО - бакалавриат по направлению подготовки 38.04.02 Менеджмент от «12» августа 2020 г. № 970

Разработчик: кафедра «Маркетинг и логистика», Пайзуллаева З.К. - к.э.н., доцент.



Программа практики «Учебная практика, научно-исследовательская работа (получение первичных навыков научно-исследовательской работы)» одобрена: на заседании кафедры маркетинга и логистики от «16» января 2024г., протокол №4

Зав. кафедрой \_\_\_\_\_ Умавов Ю.Д.  
на заседании Методической комиссии факультета управления  
от «18» января 2024г., протокол №4

Председатель \_\_\_\_\_ Гашимова Л.Г.  
(подпись)

Программа практики согласована с учебно-методическим управлением «25» января 2024г.

И.о Начальник УМУ \_\_\_\_\_ Саидов А.Г.

АНО Межрегиональный Маркетинговый центр «Дагестан-Москва»

Генеральный директор



Абдурашидова А.М.

### **Аннотация программы учебной практики**

Учебная практика входит в обязательную часть основной профессиональной образовательной программы бакалавриата по направлению 38.03.02 - Менеджмент и представляет собой вид учебных занятий, непосредственно ориентированных на профессионально-практическую подготовку обучающихся.

Учебная практика реализуется на факультете управления кафедрой коммерции и маркетинга.

Общее руководство практикой осуществляет руководитель практики от факультета, отвечающий за общую подготовку и организацию практики. Непосредственное руководство и контроль выполнения плана практики осуществляет руководитель практики из числа профессорско-преподавательского состава кафедры.

Учебная практика реализуется стационарным способом на кафедре и в других подразделениях вуза.

Учебная практика также реализуется посредством организации самостоятельной работы обучающихся с библиотечными ресурсами, ресурсами сети Интернет, а также с иной доступной научной и аналитической информацией.

Основным содержанием учебной практики является приобретение практических навыков: организации самостоятельного профессионального трудового процесса, работы в профессиональных коллективах и обеспечения работы данных коллективов с соответствующими материалами; принятия организационных решений в стандартных ситуациях; а также выполнение индивидуального задания для более глубокого изучения какого-либо вопроса профессиональной деятельности.

Учебная практика нацелена на формирование следующих компетенций выпускника: профессиональных – ПК- 1, ПК -2, ПК-3, ПК-4, ПК-5, ПК-6, ПК-7, ПК-8, ПК-9, ПК-10, ПК-11, ПК-12, ПК-13.

Объем учебной практики 3 зачетных единиц, 108 академических часов.

Промежуточный контроль в форме дифференцированного зачета.

## **1. Цели учебной практики**

Целями учебной практики являются соединить результаты теоретического обучения с практической деятельностью, получить первое представление о своей будущей профессии маркетолога, закрепить на основе собственного практического опыта основные теоретические положения и навыки, полученные за период обучения.

## **2. Задачи учебной практики**

Задачами учебной практики являются:

- формирование умений применять теоретические знания и профессиональных компетенций;
- развитие и накопление профессиональных умений и навыков;
- изучение и участие в разработке организационно-методических и нормативных документов для решения отдельных задач по месту прохождения практики (при необходимости);
- ознакомление с организационной структурой предприятия и действующей в нем системы управления;
- ознакомление с содержанием основных работ и исследований в области маркетинга, выполняемых в организации по месту прохождения практики;
- изучение особенностей конкретных процессов необходимых для осуществления маркетинговой деятельности в организации;
- освоение приемов и методов выявления, наблюдения, измерения и контроля параметров маркетинговых процессов в соответствии с профилем Маркетинг;
- принятие участия в конкретном процессе или исследованиях;
- усвоение приемов, методов обработки, представления и интерпретации результатов проведенных практических исследований.

## **3. Способ и форма проведения учебной практики**

Тип учебной практики - практика по получению первичных профессиональных умений и навыков в организационно-управленческой, информационно-аналитической и предпринимательской деятельности.

Способом проведения учебной практики «Практика по получению первичных профессиональных умений и навыков в организационно-управленческой, информационно-аналитической и предпринимательской деятельности, входящей в Блок 2 «Практики» учебного плана основной профессиональной образовательной программы по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент, профиль программы «Маркетинг» является стационарная.

Учебная практика проводится в дискретной форме путем выделения в календарном учебном графике непрерывного периода учебного времени для проведения практики.

Учебная практика проводится на кафедре и в других подразделениях вуза. Учебная практика также реализуется посредством организации самостоятельной работы обучающихся с библиотечными ресурсами,

ресурсами сети Интернет, а также с иной доступной научной и аналитической информацией.

#### 4. Перечень планируемых результатов обучения при прохождении практики, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы

В результате прохождения учебной практики у обучающегося формируются компетенции и по итогам практики он должен продемонстрировать следующие результаты:

Код и наименование компетенции из ОПОП	Код и наименование индикатора достижения компетенций выпускника	Планируемые результаты обучения (показатели достижения заданного уровня освоения компетенций)	Процедура освоения
<i>ПК-1.</i> <b>Способен разрабатывать основные положения стратегии развития компании</b>	ПК- 1.1. – Использует знания в области теории и практики стратегического менеджмента. Использует показатели результативности компании на каждом этапе жизненного цикла проекта. ПК-1.2. - Поиск перспективных направлений, исходя из конкретных условий и потребностей рынка. ПК-1.3. – Владеет методами принятия стратегических решений в управлении проектами..	<b>Знает:</b> – Знает современные тенденции менеджмента и позиции российской управленческой мысли. <b>Умеет:</b> – Использовать показатели результативности компании на каждом этапе жизненного цикла проекта. <b>Владеет:</b> организационными изменениями в командах проекта	Защита отчета. Контроль выполнения индивидуального задания
<i>ПК-2.</i> <b>Способен участвовать в управлении проектами, включая проекты внедрения инноваций, организационных изменений и реорганизации бизнес-процессов</b>	ПК-2.1. – Использует проектные методы управления ПК-2.2. Анализирует бизнес-процессы с целью внедрения инноваций и проведение организационных изменений. ПК-2.3. – Способен подготовить производственный план в виде плановых значений ключевых показателей инвестиционного проекта ПК-2.4. – Владеет методами оценки эффективности инвестиционного проекта, в том числе по критериям их рыночной привлекательности, целями проекта и критериями отбора продукции, полученными от заказчика, и управления инвестиционным портфелем	<b>Знает:</b> проектные методы управления <b>Умеет:</b> – управлять инвестиционным портфелем путем принятия инвестиционных решений. <b>Владеет:</b> методами оценки эффективности инвестиционного проекта, в том числе по критериям их рыночной привлекательности, целями проекта и критериями отбора продукции, полученными от заказчика, и управления инвестиционным портфелем	Защита отчета. Контроль выполнения индивидуального задания

	ПК-2.5. – Способен управлять инвестиционным портфелем путем принятия инвестиционных решений.		
ПК-3 Способен использовать нематериальные факторы воздействия при разработке инвестиционного проекта	ПК-3.1. – Имеет представление о нормах профессиональной этики ПК-3.2. – Владеет принципами корпоративного управления и корпоративной культуры	<b>Знает:</b> пропорции развития компании, исходя из конкретных условий и потребностей рынка <b>Умеет:</b> выявлять и использовать имеющиеся ресурсы для обеспечения конкурентоспособности производимой продукции, работ (услуг) и получения прибыли. <b>Владеет:</b> разработкой производственных программ и производственных процессов и обеспечивать их эффективную реализацию.	Защита отчета. Контроль выполнения индивидуального задания
			Защита отчета. Контроль выполнения индивидуального задания
ПК-4 Разработка и реализация маркетинговых программ с использованием инструментов в комплекса маркетинга	ПК-4.1. Разработка, тестирование и внедрение инновационных товаров (услуг), создание нематериальных активов (брендов) и управление ими в организации ПК-4.2. Разработка, внедрение и совершенствование политики ценообразования в организации ПК-4.3. Разработка, внедрение и совершенствование системы распределения (дистрибуции) и сбытовой политики в организации ПК-4.4. Разработка, внедрение и совершенствование системы маркетинговых коммуникаций в организации	<b>Знает:</b> Понятийный аппарат в области маркетинговых составляющих инноваций, инновационных товаров (услуг), нематериальных активов (брендов) Инструменты бренд-менеджмента Методы разработки, внедрения и совершенствования политики ценообразования в организации. Методы внедрения и совершенствования системы распределения (дистрибуции) и сбытовой политики в организации Методы использования и совершенствования системы маркетинговых коммуникаций в организации <b>Умеет:</b> Определять конкурентоспособный ассортимент товаров и услуг организации Проводить тестирование инновационных товаров (услуг, брендов) Создавать нематериальные активы (бренды) и внедрять их на	Защита отчета. Контроль выполнения индивидуального задания

		<p>рынок</p> <p>Разрабатывать и совершенствовать политику ценообразования, распределения, коммуникационную политику на предприятии.</p> <p>Владеет: Разработкой мер по внедрению инновационных товаров (услуг)</p> <p>Созданием нематериальных активов (брендов) в организации и управлением ими.</p> <p>Методами ценообразования.</p> <p>Методами построения современных систем сбыта.</p> <p>Методам разработки конкурентоспособной коммуникационной политики предприятия.</p>	
<p>ПК-5</p> <p><b>Оценивает устойчивость проекта к изменяющимся ключевым параметрам внешней и внутренней среды</b></p>	<p>ПК-5.1. – Анализирует ключевые параметры внешней и внутренней среды</p> <p>ПК-5.2. – Умеет разрабатывать сценарии реализации проекта в зависимости от различных условий внутренней и внешней среды и оценивать их эффективность</p>	<p><b>Знает:</b> отечественный и зарубежный опыт по направлениям проекта</p> <p><b>Умеет:</b> разрабатывать сценарии реализации проекта в зависимости от различных условий внутренней и внешней среды и оценивать их эффективность</p> <p><b>Владеет:</b> проведением экспертизы проекта, в частности оцениванием соответствия проекта стратегическому развитию компании и социальные эффекты от его реализации.</p>	<p>Защита отчета.</p> <p>Контроль выполнения индивидуального задания</p>
<p>ПК-6</p> <p><b>Способен провести экспертизу маркетингового проекта</b></p>	<p>ПК-6.1. – Определяет содержательную часть маркетингового проекта таких как устав, перечень работ, реестр заинтересованных сторон, и требования к нему</p> <p>ПК-6.2. – Оценивает соответствие проекта стратегическому развитию компании.</p> <p>ПК-6.3. – Дает оценку социальных эффектов от реализации проектов, технологической реализуемости проекта</p>	<p><b>Знает:</b> состав участников проекта, применяя современные методы</p> <p><b>Умеет:</b> Определять направления развития команды проекта</p> <p><b>Владеет:</b> методами управления персоналом при реализации маркетингового проекта</p>	<p>Защита отчета.</p> <p>Контроль выполнения индивидуального задания</p>
<p>ПК-7</p> <p><b>Способен разработать систему</b></p>	<p>ПК-7.1. Осуществляет мониторинг рисков и мониторинг мероприятий по воздействию на риски</p>	<p><b>Знает:</b> процесс управления рисками в компании с учетом отраслевых стандартов</p> <p><b>Умеет:</b> Адаптировать</p>	<p>Защита отчета.</p> <p>Контроль выполнения индивидуального</p>

<p><b>управления рисками в рамках проекта</b></p>	<p>ПК-7.2. - Разрабатывает карты рисков по бизнес-процессам и направлениям бизнеса ПК-7.3. - Классификация рисков компании</p>	<p>элементы системы риск-менеджмента к условиям функционирования компании и к новым бизнес-процессам и направлениям <b>Владеет:</b> рекомендациями по построению структуры системы управления рисками и к программному обеспечению по управлению рисками</p>	<p>задания</p>
<p>ПК-8 – Способен применять знания об основах профессионального развития персонала, процесс-сов обучения, управления карьерой и служебно-профессиональным продвижением персонала, текущей деловой оценки персонала, организации работы с кадровым резервом, видов, форм и методов обучения персонала в соответствии со стратегическими и тактическими планами компании</p>	<p>ПК-8.1. Владеет навыками использования основных теорий мотивации, лидерства и власти для решения стратегических и оперативных управленческих задач, ПК-8.2. Умеет проводить аудит человеческих ресурсов и осуществлять диагностику организационной культуры ПК-8.3. Занимается профессиональным развитием персонала, организацией процессов обучения, управления карьерой и служебно-профессиональным продвижением персонала, организацией работы с кадровым резервом ПК-8.4. Умеет разрабатывать и применять технологии текущей деловой оценки персонала и владение навыками проведения аттестации ПК-8.5. Предлагает меры по совершенствованию систем оплаты труда, материального и морального стимулирования работников</p>	<p><b>Знает:</b> разрабатывать и применять технологии текущей деловой оценки персонала и владение навыками проведения аттестации <b>Умеет:</b> проводить аудит человеческих ресурсов и осуществлять диагностику организационной культуры <b>Владеет:</b> навыками использования основных теорий мотивации, лидерства и власти для решения стратегических и оперативных управленческих задач</p>	<p>Защита отчета. Контроль выполнения индивидуального задания</p>
			<p>Защита отчета. Контроль выполнения индивидуального задания</p>
<p>ПК-9 Способность</p>	<p>ПК-9.1. Возможности инструментов риск-</p>	<p><b>Знает:</b> основы теории управления рисками в рамках</p>	<p>Защита отчета. Контроль</p>

<p>ана-лизировать рыночные и специ-фические риски при реализации проектов</p>	<p>менеджмента для анализа рисков организации  ПК-9.2. Использует знания инструментария риск-менеджмента для идентификации факторов риска внешней и внутренней среды компании  ПК-9.3. Владеет инструментами оценки факторов риска в рамках реализации проекта.  ПК-9.4. Разрабатывает меры по снижению воздействия основных факторов риска на результаты эффективности проекта</p>	<p>реализации проекта  Осуществляет мониторинг рисков и мониторинг мероприятий по воздействию на риски  <b>Умеет:</b> Формировать систему рисков компании, их классификацию в рамках реализации проекта  <b>Владеет:</b> Разработкой матрицы рисков по бизнес-процессам</p>	<p>выполнения  индивидуального задания</p>
<p>ПК-10. – Способен осу-ществлять анализ информации при принятии управ-ленческих реше-ний в рамках раз-работки и реализа-ции проекта на ос-нове использова-ния современных методов обработки деловой информа-ции и корпоратив-ных информаци-онных систем</p>	<p>ПК- 10.1. Владеет навыками количественного и качественного анализа информации при принятии управленческих решений  ПК- 10.2. Умеет анализировать информацию и составлять отчеты в рамках разработки и реализации проекта  ПК- 10.3. Участвует во внедрении системы внутреннего электронного документооборота компании, формирования и ведения базы данных по различным показателям для подготовки различных справок и отчетов о проектной деятельности компании</p>	<p><b>Знает:</b> современные методы обработки деловой информации и корпоративных информационных систем; систему внутреннего электронного документооборота организации, формирования и ведения базы данных по различным показателям  <b>Умеет:</b> анализи-ровать информацию при принятии управленческих решений и составлять отчеты по оценке деятельности (производственных) подразделений компании.  <b>Владеет:</b> навыками количественного и качественного анализа информации при принятии управленческих решений; методами принятия управлен-ческих решений на основе релевантной информации.</p>	<p>Защита отчета.  Контроль выполнения  индивидуального задания</p>
<p>ПК- 11 Владеет методами стратегическ ого и маркетингово го анализа, обеспечи-вающих конку-рентоспособн ость компании как</p>	<p>ПК-11.1. Подготавливает предложения по конкретным направлениям изучения рынка для определения перспектив развития компании,  ПК- 11.2. - Осуществляет координацию проведения диагностики сильных и слабых сторон компании, направленных на повышение эффективности ее производственно-</p>	<p>Знает: как проводить оценку новых рыночных возможностей, формулирует бизнесидею и разрабатывает предложения по составлению бизнеспланов. Умеет: оценивать новые рыночные возможности, разрабатывать бизнес-планы создания и развития новых направлений деятельности для обеспечения конкурентоспособнос ти производимой продукции,</p>	<p>Защита отчета.  Контроль выполнения  индивидуального задания</p>

ре-зультат реализа-ции различных проектов	хозяйственной деятельности ПК-11.3. – Проводит стратегический анализ макро- и микросреды компании, владеет навыками оценки ее конкурентоспособности и формирования компетенций.	работ (услуг) и получения прибыли Владеет: разработкой бизнеспланов в целях реализации стратегии компании, обеспечения эффективности производства и повышения качества выпускаемой продукции	
ПК-12 Управление маркетинговой деятельностью организации	ПК-12.1Формирование маркетинговой стратегии организации ПК-12.2Планирование и контроль маркетинговой деятельности организации	<p>Знает: Методика проведения комплексного маркетингового исследования</p> <p>Особенности риск-менеджмента</p> <p>Инструменты бренд-менеджмента</p> <p>Принципы стратегического и оперативного планирования</p> <p>Методы и стратегии ценообразования</p> <p>Принципы логистики распределения и сбыта</p> <p>Методы управления проектами</p> <p>Умеет: Разрабатывать маркетинговую стратегию организации</p> <p>Прогнозировать результаты, планировать и создавать условия для результативной маркетинговой деятельности организации</p> <p>Выстраивать систему взаимодействия маркетинговой службы с другими подразделениями организации</p> <p>Реализовывать альтернативные маркетинговые стратегии в организации</p> <p>Владеет: Организация работы маркетинговой службы в рамках стратегии развития организации, текущих бизнес-процессов и проектной деятельности организации</p> <p>Создание и развитие стратегической системы для выполнения маркетинговых функций в организации</p> <p>Создание и развитие операционной системы для выполнения маркетинговых функций в организации</p>	Защита отчета. Контроль выполнения индивидуального задания

		Руководство работой по системному развитию и оптимизации операционной и организационной структур маркетинговой службы организации.	
<b>ПК-13 – Способен выявлять и оценивать новые рыночные возможности, разрабатывать бизнес-планы создания и развития новых направлений деятельности и для обеспечения конкурентоспособности производимой продукции, работ (услуг) и получения прибыли</b>	<p>ПК- 13.1. Выявляет и проводит оценку новых рыночных возможностей, формулирует бизнес-идею и разрабатывает предложения по составлению бизнес-планов</p> <p>ПК- 13.2. Участвует в разработке бизнес-планов в целях реализации стратегии компании, обеспечения эффективности производства и повышения качества выпускаемой продукции</p> <p>ПК- 13.3. Обеспечивает реализацию социальной ответственности бизнеса через тесное взаимодействие в процессе предпринимательской деятельности со всеми заинтересованными сторонами, включая местные власти, профсоюзные объединения, местные сообщества и т.д.</p>	<p><b>Знает:</b> Готовить предложения по конкретным направлениям изучения рынка для определения перспектив развития компании,</p> <p><b>Умеет:</b> Анализировать данные о факторах, ценах и тенденциях рынка в рамках реализации инвестиционного проекта</p> <p><b>Владеет:</b> методами стратегического анализа, обеспечивающего конкурентоспособность компании как результат реализации различных проектов</p>	<p>Защита отчета.</p> <p>Контроль выполнения индивидуального задания</p>

## **5. Место практики в структуре образовательной программы.**

Учебная практика входит в вариативную часть основной профессиональной образовательной программы бакалавриата по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент.

Учебной практике предшествует изучение дисциплин: «Экономическая теория», «Статистика», «Информационные технологии в менеджменте», «Метрология, стандартизация и сертификация», «Теория менеджмента», «Маркетинг», «Финансовый менеджмент», «Управление продуктом», «Организация продаж», «Логистика», предполагающий проведение лекционных и семинарских занятий.

В указанных дисциплинах рассматриваются теоретические основы организации маркетинговой деятельности и взаимодействующих с ней других видов деятельности. Соответствующие дисциплины и учебная практика позволяют профессионально овладеть знаниями, умениями, навыками в организации маркетинговой деятельности и корректно интерпретировать полученные результаты.

Требования к входным компетенциям, приобретенным в результате освоения предшествующих частей ОПОП:

- умение логически верно, аргументировано и ясно строить устную и письменную речь, свободно владеть литературной и деловой письменной и устной речью на русском языке, навыками публичной и научной речи; создавать и редактировать тексты профессионального назначения, анализировать логику рассуждений и высказываний;

- способность осознавать социальную значимость своей будущей профессии, обладает высокой мотивацией к выполнению профессиональной

деятельности, способностью анализировать социально-значимые проблемы и процессы;

- осознание сущности и значения информации в развитии современного общества; владением основными методами, способами и средствами получения, хранения, переработки информации; навыками работы с компьютером как средством управления информацией;

- способность применять основные законы естественно-научных дисциплин в профессиональной деятельности, а также методы математического анализа и моделирования, теоретического и экспериментального исследования; владение математическим аппаратом при решении профессиональных проблем;

- способность выбирать деловых партнеров, проводить с ними деловые переговоры, заключать договора и контролировать их выполнение;

- готовность работать с технической документацией, необходимой для профессиональной деятельности и проверять правильность ее оформления.

Прохождение учебной практики необходимо в качестве предшествующей формы учебной работы для усвоения учебных дисциплин. Результаты прохождения учебной практики являются необходимыми и предшествующими для изучения таких дисциплин, как «Разработка управленческих решений», «Управление изменениями», «Маркетинговые

исследования», «Управления маркетингом», прохождения производственной (в том числе преддипломной) практики и выполнения выпускной квалификационной работы.

#### **6. Объем практики и ее продолжительность.**

Объем учебной практики 3 зачетных единиц, 108 академических часов.

Промежуточный контроль в форме дифференцированного зачета.

Учебная практика проводится на 3 курсе в 6 семестре.

#### **7. Содержание практики.**

№ п/ п	Разделы (этапы) практики	Виды учебной работы, на практике включая самостоятельную работу студентов и трудоемкость в часах)			Формы текущего контроля
		всего	аудитор ных	СРС	
1	Подготовительный этап: ознакомление с календарно-тематическим планом практики, правилами работы с ресурсным материалом (текстовые, онлайн, мультимедийные источники), правилами оформления отчетной документации по прохождении практики; инструктаж по технике безопасности.	8	6	2	Фиксация посещения
2	Аналитический этап: изучение форм и направлений деятельности кафедры; ознакомление с научно-методическими материалами, научно-методическими разработками, тематикой научных направлений кафедры, научно-методической литературой;	84	60	24	Проверка заполнения дневника, соответствующий раздел в

	посещение занятий преподавателей кафедры по различным учебным дисциплинам, активно участие в научно-практических конференциях семинарах и заседаниях методических комиссий; выполнение отдельных поручений в рамках программы практики. Выполнение контрольных заданий.				отчете
3	Подготовка и защита отчета по практике	16	6	10	Письменный отчет, электронная презентация
	Итого	108	72	36	

## 8. Формы отчетности по практике.

В качестве основной формы и вида отчетности по практике устанавливается письменный отчет обучающегося и отзыв руководителя. По завершении практики обучающийся готовит и защищает отчет по практике. Отчет состоит из выполненных студентом работ на каждом этапе практики. Отчет студента проверяет и подписывает руководитель. Он готовит письменный отзыв о работе студента на практике.

Аттестация по итогам практики проводится в форме дифференцированного зачета по итогам защиты отчета по практике, с учетом отзыва руководителя, на выпускающей кафедре комиссией, в составе которой присутствуют руководитель практики факультета, непосредственные руководители практики и представители кафедры, а также представители работодателей и (или) их объединений.

## 9. Фонды оценочных средств для проведения промежуточной аттестации обучающихся по практике.

### 9.1. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы.

Перечень компетенций с указанием этапов их формирования приведен в описании образовательной программы: профессиональных – ПК-1, ПК-2, ПК-3, ПК-4, ПК-5, ПК-6, ПК-7, ПК-8, ПК-9, ПК-10, ПК-11, ПК-12, ПК-13.

### 9.2. Описание показателей и критериев оценивания компетенций.

#### Описание шкал оценивания.

Основным этапом формирования вышеуказанных компетенций при прохождении учебной практики: ознакомительной практики является последовательное прохождение содержательно связанных между собой разделов практики. Изучение каждого раздела предполагает овладение обучающимися необходимыми элементами компетенций на уровне индикаторов достижения компетенций. Итоговая оценка, полученная с учетом

оценивания компетенций на различных этапах их формирования, показывает успешность освоения компетенций обучающимися.

При выставлении оценки учитывается качество представленных практикантом материалов.

### ПК-1

Схема оценки уровня формирования компетенции «Способен разрабатывать основные положения стратегии развития компании»

Код и наименование индикатора достижения компетенций	Оценочная шкала		
	Удовлетворительно	Хорошо	Отлично
<p>ПК-1.1. – Использует знания в области теории и практики стратегического менеджмента. Использует показатели результативности компании на каждом этапе жизненного цикла проекта.</p> <p>ПК-1.2. - Поиск перспективных направлений, исходя из конкретных условий и потребностей рынка.</p> <p>ПК-1.3. – Владеет методами принятия стратегических решений в управлении проектами.</p>	<p>Обучающийся:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- выполнил программу практики, однако часть заданий вызвала затруднения;</li> <li>- не проявил глубоких знаний теории и умения применять ее на практике, допускал ошибки в планировании и решении задач;</li> <li>в процессе работы не проявил достаточной самостоятельности, инициативы и заинтересованности</li> </ul>	<p>Обучающийся:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– демонстрирует достаточно полные знания всех профессионально-программы прикладных и методических вопросов в объеме практики;</li> <li>- полностью выполнил программу, с незначительными отклонениями от качественных параметров;</li> <li>проявил себя как ответственный исполнитель, заинтересованный в будущей профессиональной деятельности</li> </ul>	<p>Обучающийся:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– своевременно, качественно выполнил весь объем работы, требуемый программой практики;</li> <li>– показал глубокую теоретическую, методическую, профессионально-прикладную подготовку;</li> <li>– умело применил полученные знания во время прохождения практики;</li> <li>ответственно и с интересом относился к своей работе</li> </ul>

ПК-2 - Способен участвовать в управлении проектами, включая проекты внедрения инноваций, организационных изменений и реорганизации бизнес-процессов

Код и наименование индикатора достижения компетенций	Оценочная шкала		
	Удовлетворительно	Хорошо	Отлично

<p>ПК-2.1. – Использует проектные методы управления</p> <p>ПК-2.2. Анализирует бизнес-процессы с целью внедрения инноваций и проведение организационных изменений.</p> <p>ПК-2.3. – Способен подготовить производственный план в виде плановых значений ключевых показателей инвестиционного проекта</p> <p>ПК-2.4. – Владеет методами оценки эффективности инвестиционного проекта, в том числе по критериям их рыночной привлекательности, целями проекта и критериями отбора продукции, полученными от заказчика, и управления инвестиционным портфелем</p> <p>ПК-2.5. – Способен управлять инвестиционным портфелем путем принятия инвестиционных решений.</p>	<p>Обучающийся:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- выполнил программу практики, однако часть заданий вызвала затруднения;</li> <li>- не проявил глубоких знаний теории и умения применять ее на практике, допускал ошибки в планировании и решении задач; в процессе работы не проявил достаточной самостоятельности, инициативы и заинтересованности</li> </ul>	<p>Обучающийся:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– демонстрирует достаточно полные знания всех профессионально-прикладных и методических вопросов в объеме практики;</li> <li>- полностью выполнил программу, с незначительными отклонениями от качественных параметров; проявил себя как ответственный исполнитель, заинтересованный в будущей профессиональной деятельности</li> </ul>	<p>Обучающийся:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– своевременно, качественно выполнил весь объем работы, требуемый программой практики;</li> <li>– показал глубокую теоретическую, методическую, профессионально-прикладную подготовку;</li> <li>– умело применил полученные знания во время прохождения практики; ответственно и с интересом относился к своей работе</li> </ul>
--	--	--	---

ПК-3 Способен использовать нематериальные факторы воздействия при разработке инвестиционного проекта

Код и наименование индикатора достижения компетенций	Оценочная шкала		
	Удовлетворительно	Хорошо	Отлично
ПК-3.1. – Имеет представление о нормах	<p>Обучающийся:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- выполнил</li> </ul>	<p>Обучающийся:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– демонстрирует</li> </ul>	<p>Обучающийся:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– своевременно,</li> </ul>

<p>профессиональной этики ПК-3.2. – Владеет принципами корпоративного управления и корпоративной культуры</p>	<p>программу практики, однако часть заданий вызвала затруднения; - не проявил глубоких знаний теории и умения применять ее на практике, допускал ошибки в планировании и решении задач; в процессе работы не проявил достаточной самостоятельности, инициативы и заинтересованности</p>	<p>достаточно полные знания всех профессионально-программы прикладных и методических вопросов в объеме практики; - полностью выполнил программу, с незначительными отклонениями от качественных параметров; проявил себя как ответственный исполнитель, заинтересованный в будущей профессиональной деятельности</p>	<p>качественно выполнил весь объем работы, требуемый программой практики; – показал глубокую теоретическую, методическую, профессионально-прикладную подготовку; – умело применил полученные знания во время прохождения практики; ответственно и с интересом относился к своей работе</p>
---	---	--	--

*ПК-4. Разработка и реализация маркетинговых программ с использованием инструментов комплекса маркетинга*

Код и наименование индикатора достижения компетенций	Оценочная шкала		
	Удовлетворительно	Хорошо	Отлично
<p>ПК-4.1. Разработка, тестирование и внедрение инновационных товаров (услуг), создание нематериальных активов (брендов) и управление ими в организации ПК4.2. Разработка, внедрение и совершенствование политики ценообразования в организации ПК4.3. Разработка, внедрение и совершенствование</p>	<p>Обучающийся: - выполнил программу практики, однако часть заданий вызвала затруднения; - не проявил глубоких знаний теории и умения применять ее на практике, допускал ошибки в планировании и решении задач; в процессе работы не проявил достаточной самостоятельности,</p>	<p>Обучающийся: – демонстрирует достаточно полные знания всех профессионально-программы прикладных и методических вопросов в объеме практики; - полностью выполнил программу, с незначительными отклонениями от качественных параметров;</p>	<p>Обучающийся: – своевременно, качественно выполнил весь объем работы, требуемый программой практики; – показал глубокую теоретическую, методическую, профессионально-прикладную подготовку; – умело применил полученные знания во время</p>

системы распределения (дистрибуции) и сбытовой политики в организации ПК-4.4. Разработка, внедрение и совершенствование системы маркетинговых коммуникаций в организации	инициативы и заинтересованности	проявил себя как ответственный исполнитель, заинтересованный в будущей профессиональной деятельности	прохождения практики; ответственно и с интересом относился к своей работе
--	---------------------------------	--	---

**ПК- 5 - Оценивает устойчивость проекта к изменяющимся ключевым параметрам внешней и внутренней среды**

Код и наименование индикатора достижения компетенций	Оценочная шкала		
	Удовлетворительно	Хорошо	Отлично
ПК-5.1. – Анализирует ключевые параметры внешней и внутренней среды ПК-5.2. – Умеет разрабатывать сценарии реализации проекта в зависимости от различных условий внутренней и внешней среды и оценивать их эффективность	<p>Обучающийся:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- выполнил программу практики, однако часть заданий вызвала затруднения;</li> <li>- не проявил глубоких знаний теории и умения применять ее на практике, допускал ошибки в планировании и решении задач;</li> </ul> <p>в процессе работы не проявил достаточной самостоятельности, инициативы и заинтересованности</p>	<p>Обучающийся:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– демонстрирует достаточно полные знания всех профессионально-прикладных и методических вопросов в объеме практики;</li> <li>- полностью выполнил программу, с незначительными отклонениями от качественных параметров;</li> </ul> <p>проявил себя как ответственный исполнитель, заинтересованный в будущей профессиональной деятельности</p>	<p>Обучающийся:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– своевременно, качественно выполнил весь объем работы, требуемый программой практики;</li> <li>– показал глубокую теоретическую, методическую, профессионально-прикладную подготовку;</li> <li>– умело применил полученные знания во время прохождения практики; ответственно и с интересом относился к своей работе</li> </ul>

### ПК-6 - Способен провести экспертизу маркетингового проекта проекта

Код и наименование индикатора достижения компетенций	Оценочная шкала		
	Удовлетворительно	Хорошо	Отлично
<p>ПК-6.1. – Определяет содержательную часть маркетингового проекта таких как устав, перечень работ, реестр заинтересованных сторон, и требования к нему</p> <p>ПК-6.2. – Оценивает соответствие проекта стратегическому развитию компании.</p> <p>ПК-6.3. – Дает оценку социальных эффектов от реализации проектов, технологической реализуемости проекта</p>	<p>Обучающийся:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- выполнил программу практики, однако часть заданий вызвала затруднения;</li> <li>- не проявил глубоких знаний теории и умения применять ее на практике, допускал ошибки в планировании и решении задач;</li> </ul> <p>в процессе работы не проявил достаточной самостоятельности, инициативы и заинтересованности</p>	<p>Обучающийся:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– демонстрирует достаточно полные знания всех профессионально-программы прикладных и методических вопросов в объеме практики;</li> <li>- полностью выполнил программу, с незначительными отклонениями от качественных параметров;</li> </ul> <p>проявил себя как ответственный исполнитель, заинтересованный в будущей профессиональной деятельности</p>	<p>Обучающийся:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– своевременно, качественно выполнил весь объем работы, требуемый программой практики;</li> <li>– показал глубокую теоретическую, методическую, профессионально-прикладную подготовку;</li> <li>– умело применил полученные знания во время прохождения практики;</li> </ul> <p>ответственно и с интересом относился к своей работе</p>

### ПК-7 - Способен разработать систему управления рисками в рамках проекта

Код и наименование индикатора достижения компетенций	Оценочная шкала		
	Удовлетворительно	Хорошо	Отлично
<p>ПК-7.1. Осуществляет мониторинг рисков и мониторинг мероприятий по воздействию на риски</p> <p>ПК-7.2. - Разрабатывает карты рисков по бизнес-процессам и</p>	<p>Обучающийся:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- выполнил программу практики, однако часть заданий вызвала затруднения;</li> <li>- не проявил глубоких знаний теории и умения</li> </ul>	<p>Обучающийся:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– демонстрирует достаточно полные знания всех профессионально-программы прикладных и методических вопросов в объеме</li> </ul>	<p>Обучающийся:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– своевременно, качественно выполнил весь объем работы, требуемый программой практики;</li> <li>– показал глубокую</li> </ul>

направлениям бизнеса ПК-7.3. Классификация рисков компании	- применять ее на практике, допускал ошибки в планировании и решении задач; в процессе работы не проявил достаточной самостоятельности, инициативы и заинтересованности	практики; - полностью выполнил программу, с незначительными отклонениями от качественных параметров; проявил себя как ответственный исполнитель, заинтересованный в будущей профессиональной деятельности	теоретическую, методическую, профессионально- прикладную подготовку; – умело применил полученные знания во время прохождения практики; ответственно и с интересом относился к своей работе
--	---	---	--

**ПК-8 - Способен применять знания об основах профессионального развития персонала, процессов обучения, управления карьерой и служебно-профессиональным продвижением персонала, текущей деловой оценки персонала, организации работы с кадровым резервом, видов, форм и методов обучения персонала в соответствии со стратегическими и тактическими планами компании**

Код и наименование индикатора достижения компетенций	Оценочная шкала		
	Удовлетворительно	Хорошо	Отлично
ПК-8.1. Владеет навыками использования основных теорий мотивации, лидерства и власти для решения стратегических и оперативных управленческих задач, ПК-8.2. Умеет проводить аудит человеческих ресурсов и осуществлять диагностику организационной культуры ПК-8.3. Занимается профессиональным развитием	Обучающийся: - выполнил программу практики, однако часть заданий вызвала затруднения; - не проявил глубоких знаний теории и умения применять ее на практике, допускал ошибки в планировании и решении задач; в процессе работы не проявил достаточной самостоятельности, инициативы и	Обучающийся: – демонстрирует достаточно полные знания всех профессионально-прикладных и методических вопросов в объеме практики; - полностью выполнил программу, с незначительными отклонениями от качественных параметров; проявил себя как ответственный	Обучающийся: – своевременно, качественно выполнил весь объем работы, требуемый программой практики; – показал глубокую теоретическую, методическую, профессионально-прикладную подготовку; – умело применил полученные знания во время прохождения практики;

<p>персонала, организацией процессов обучения, управления карьерой и служебно-профессиональным продвижением персонала, организацией работы с кадровым резервом ПК-8.4. Умеет разрабатывать и применять технологии текущей деловой оценки персонала и владение навыками проведения аттестации ПК-8.5. Предлагает меры по совершенствованию систем оплаты труда, материального и морального стимулирования работников</p>	<p>заинтересованности</p>	<p>исполнитель, заинтересованный в будущей профессиональной деятельности</p>	<p>ответственно и с интересом относился к своей работе</p>
---	---------------------------	--	--

**ПК-9 – Способность анализировать рыночные и специфические риски при реализации проектов**

Код и наименование индикатора достижения компетенций	Оценочная шкала		
	Удовлетворительно	Хорошо	Отлично
<p>ПК-9.1. Возможности инструментов риск-менеджмента для анализа рисков организации ПК-9.2. Использует знания инструментария риск-менеджмента для идентификации факторов риска внешней и внутренней среды компании</p>	<p>Обучающийся: - выполнил программу практики, однако часть заданий вызвала затруднения; - не проявил глубоких знаний теории и умения применять ее на практике, допускал ошибки</p>	<p>Обучающийся: – демонстрирует достаточно полные знания всех профессионально-программы прикладных и методических вопросов в объеме практики; - полностью выполнил</p>	<p>Обучающийся: – своевременно, качественно выполнил весь объем работы, требуемый программой практики; – показал глубокую теоретическую, методическую, профессионально-</p>

ПК-9.3. Владеет инструментами оценки факторов риска в рамках реализации проекта. ПК-9.4. Разрабатывает меры по снижению воздействия основных факторов риска на результаты эффективности проекта	в планировании и решении задач; в процессе работы не проявил достаточной самостоятельности, инициативы и заинтересованности	программу, с незначительными отклонениями от качественных параметров; проявил себя как ответственный исполнитель, заинтересованный в будущей профессиональной деятельности	прикладную подготовку; – умело применил полученные знания во время прохождения практики; ответственно и с интересом относился к своей работе
--	--	---	--

**ПК-10 - Способен осуществлять анализ информации при принятии управленческих решений в рамках разработки и реализации проекта на основе использования современных методов обработки деловой информации и корпоративных информационных систем**

Код и наименование индикатора достижения компетенций	Оценочная шкала		
	Удовлетворительно	Хорошо	Отлично
ПК- 10.1. Владеет навыками количественного и качественного анализа информации при принятии управленческих решений ПК- 10.2. Умеет анализировать информацию и составлять отчеты в рамках разработки и реализации проекта ПК- 10.3. Участвует во внедрении системы внутреннего документооборота компании, формирования и ведения базы данных по различным показателям для подготовки различных справок и отчетов о проектной деятельности компании.	Обучающийся: - выполнил программу практики, однако часть заданий вызвала затруднения; - не проявил глубоких знаний теории и умения применять ее на практике, допускал ошибки в планировании и решении задач; в процессе работы не проявил достаточной самостоятельности, инициативы и заинтересованности	Обучающийся: – демонстрирует достаточно полные знания всех профессионально-программы прикладных и методических вопросов в объеме практики; - полностью выполнил программу, с незначительными отклонениями от качественных параметров; проявил себя как ответственный исполнитель, заинтересованный в будущей профессиональной деятельности	Обучающийся: – своевременно, качественно выполнил весь объем работы, требуемый программой практики; – показал глубокую теоретическую, методическую, профессионально-прикладную подготовку; – умело применил полученные знания во время прохождения практики; ответственно и с интересом относился к своей работе

--	--	--	--

**ПК-11 - Владеет методами стратегического и маркетингового анализа, обеспечивающих конкурентоспособность компании как результат реализации различных проектов**

Код и наименование индикатора достижения компетенций	Оценочная шкала		
	Удовлетворительно	Хорошо	Отлично
<p>ПК-11.1. Подготавливает предложения по конкретным направлениям изучения рынка для определения перспектив развития компании,</p> <p>ПК-11.2. Осуществляет координацию проведения диагностики сильных и слабых сторон компании, направленных на повышение эффективности производственно-хозяйственной деятельности</p> <p>ПК-11.3. – Проводит стратегический анализ макро- и микросреды компании, владеет навыками оценки ее конкурентоспособности и формирования компетенций.</p>	<p>Обучающийся:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- выполнил программу практики, однако часть заданий вызвала затруднения;</li> <li>- не проявил глубоких знаний теории и умения применять ее на практике, допускал ошибки в планировании и решении задач;</li> </ul> <p>в процессе работы не проявил достаточной самостоятельности, инициативы и заинтересованности</p>	<p>Обучающийся:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– демонстрирует достаточно полные знания всех профессионально-прикладных и методических вопросов в объеме практики;</li> <li>- полностью выполнил программу, с незначительными отклонениями от качественных параметров;</li> </ul> <p>проявил себя как ответственный исполнитель, заинтересованный в будущей профессиональной деятельности</p>	<p>Обучающийся:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– своевременно, качественно выполнил весь объем работы, требуемый программой практики;</li> <li>– показал глубокую теоретическую, методическую, профессионально-прикладную подготовку;</li> <li>– умело применил полученные знания во время прохождения практики;</li> </ul> <p>ответственно и с интересом относился к своей работе</p>

**ПК-12 Управление маркетинговой деятельностью организации**

Код и наименование индикатора достижения компетенций	Оценочная шкала		
	Удовлетворительно	Хорошо	Отлично
ПК-12.1 Формирование маркетинговой стратегии организации	<p>Обучающийся:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- выполнил программу практики, однако часть заданий</li> </ul>	<p>Обучающийся:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– демонстрирует достаточно полные знания всех</li> </ul>	<p>Обучающийся:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– своевременно, качественно выполнил весь объем работы,</li> </ul>

ПК-12.2 Планирование и контроль маркетинговой деятельности организации	<p>вызвала затруднения;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- не проявил глубоких знаний теории и умения применять ее на практике, допускал ошибки в планировании и решении задач;</li> </ul> <p>в процессе работы не проявил достаточной самостоятельности, инициативы и заинтересованности</p>	<p>профессионально-прикладных и методических вопросов в объеме практики;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- полностью выполнил программу, с незначительными отклонениями от качественных параметров;</li> </ul> <p>проявил себя как ответственный исполнитель, заинтересованный в будущей профессиональной деятельности</p>	<p>требуемый программой практики;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- показал глубокую теоретическую, методическую, профессионально-прикладную подготовку;</li> <li>- умело применил полученные знания во время прохождения практики;</li> </ul> <p>ответственно и с интересом относился к своей работе</p>
--	---	---	--

**ПК-13 – Способен выявлять и оценивать новые рыночные возможности, разрабатывать бизнес-планы создания и развития новых направлений деятельности для обеспечения конкурентоспособности производимой продукции, работ (услуг) и получения прибыли**

Код и наименование индикатора достижения компетенций	Оценочная шкала		
	Удовлетворительно	Хорошо	Отлично
<p>ПК- 13.1. Выявляет и проводит оценку новых рыночных возможностей, формулирует бизнес-идею и разрабатывает предложения по составлению бизнес-планов</p> <p>ПК- 13.2. Участвует в разработке бизнес-планов в целях реализации стратегии компании, обеспечения эффективности производства и</p>	<p>Обучающийся:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- выполнил программу практики, однако часть заданий вызвала затруднения;</li> <li>- не проявил глубоких знаний теории и умения применять ее на практике, допускал ошибки в планировании и решении задач;</li> </ul> <p>в процессе работы не проявил достаточной самостоятельности, инициативы и</p>	<p>Обучающийся:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- демонстрирует достаточно полные знания всех профессионально-прикладных и методических вопросов в объеме практики;</li> <li>- полностью выполнил программу, с незначительными отклонениями от качественных параметров;</li> </ul> <p>проявил себя как</p>	<p>Обучающийся:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- своевременно, качественно выполнил весь объем работы, требуемый программой практики;</li> <li>- показал глубокую теоретическую, методическую, профессионально-прикладную подготовку;</li> <li>- умело применил полученные знания во время прохождения</li> </ul>

<p>повышения качества выпускаемой продукции</p> <p>ПК- 13.3.</p> <p>Обеспечивает реализацию социальной ответственности бизнеса через тесное взаимодействие в процессе предпринимательской деятельности со всеми заинтересованными сторонами, включая местные власти, профсоюзные объединения, местные сообщества и т.д.</p>	<p>заинтересованности</p>	<p>ответственный исполнитель, заинтересованный в будущей профессиональной деятельности</p>	<p>практики; ответственно и с интересом относился к своей работе</p>
---	---------------------------	--	--

Использует для решения аналитических и исследовательских задач современные технические средства и информационные технологии	в процессе работы не проявил достаточной самостоятельности, инициативы и заинтересованности	отклонениями от качественных параметров; проявил себя как ответственный исполнитель, заинтересованный в будущей профессиональной деятельности	– умело применил полученные знания во время прохождения практики; ответственно и с интересом относился к своей работе
---	---	---	---

Если хотя бы одна из компетенций не сформирована, то положительная оценки по практике не выставляется.

*Описание шкалы оценивания руководителем.*

«Зачтено (с оценкой «отлично»)» – обучающийся своевременно выполнил весь объем работы, требуемый программой практики, показал глубокую теоретическую, методическую, профессионально-прикладную подготовку; умело применил полученные знания во время прохождения практики, показал владение традиционными и альтернативными методами, современными приемами в рамках своей профессиональной деятельности, точно использовал профессиональную терминологию; ответственно и с интересом относился к своей работе, грамотно, в соответствии с требованиями сделал анализ проведенной работы; индивидуальные занятия выполнил в полном объеме, результативность практики представлена в количественной и качественной обработке, продуктах деятельности, обучающийся показал сформированность общепрофессиональных и профессиональных компетенций.

«Зачтено (с оценкой «хорошо»)» – обучающийся демонстрирует достаточно полные знания всех профессионально-прикладных и методических вопросов в объеме программы практики; полностью выполнил программу, но допустил незначительные ошибки при выполнении задания, владеет инструментарием методики в рамках своей профессиональной подготовки, умением использовать его; грамотно использует профессиональную терминологию.

«Зачтено (с оценкой «удовлетворительно»)» – обучающийся выполнил программу практики, однако в процессе работы не проявил достаточной самостоятельности, инициативы и заинтересованности, допустил существенные ошибки при выполнении заданий практики, демонстрирует недостаточный объем знаний и низкий уровень их применения на практике; неосознанное владение инструментарием, низкий уровень владения методической терминологией; низкий уровень владения профессиональным стилем речи.

«Не зачтено (с оценкой «неудовлетворительно»)» – обучающийся владеет фрагментарными знаниями и не умеет применить их на практике, обучающийся не выполнил программу практики, не получил положительной характеристики, не проявил инициативу, не представил рабочие материалы, не проявил склонностей и желаний к работе.

### **9.3. Типовые индивидуальные (контрольные) задания.**

#### *Задания для выполнения контрольной работы*

##### **Задание №1.**

Составить с руководителем учебной практики календарно-тематический план практики, ознакомиться с правилами работы с ресурсным материалом (текстовыми, онлайн, мультимедийными источниками), правилами оформления отчетной документации по прохождении практики; правилами безопасности.

##### **Задание №2.**

Изучение форм и направлений деятельности кафедры; ознакомление с научно-методическими материалами, научно-методическими разработками, тематикой научных направлений кафедры, научно-методической литературой.

##### **Задание №3.**

Посещение занятий преподавателей кафедры по различным учебным дисциплинам, участие в научно-практических конференциях, семинарах и заседаниях методических комиссий; выполнение отдельных поручений в рамках программы практики.

**Задание №4.** В таблице представлены данные, полученные в ходе тестирования идей нового продукта. Какую идею выберет маркетолог, если он использует для этого метод балльной оценки (10 баллов – максимальная оценка)?

Критерии	Коэффициент весомости	Идеи нового продукта			
		№1	№2	№3	№4
Перспективы развития рынка	0,3	7	9	5	9
Производственные возможности	0,3	4	6	8	2

Степень новизны	0,2	8	4	2	6
Состояние конкуренции	0,1	6	6	4	8
Имидж компании	0,1	5	7	7	7

**Задание №5.** В таблице представлены оценки, данные потенциальными покупателями торговой марке А и ее прямому конкуренту, марке Б, по шести критериям. Определить, какая из марок обладает более высокой воспринимаемой ценностью?

Критерии	Коэффициент весомости	Оценки (шкала 1-10)	
		Торговая марка А	Торговая марка Б
Материальные атрибуты			
А1	0,1	8	7
А2	0,2	9	7
А3	0,2	9	6
А4	0,15	8	8
Нематериальные атрибуты			
А5	0,1	8	8
А6	0,25	9	6

**Задание №6.** Данные о распределении объемов продаж и марже по пяти группам товаров в магазине с товарооборотом в размере 592 тыс. руб. в год представлены в таблице:

Группа товаров	Доля в обороте, %	Маржа, %	Площадь секции в торговом зале, м <sup>2</sup>
Группа А	24	38	70
Группа Б	9	42	45
Группа В	31	35	125
Группа Г	14	29	55
Группа Д	22	49	55

Общие постоянные годовые затраты составляют:

- на содержание помещения – 45 тыс. руб.;
- на зарплату – 140 тыс. руб.;
- прочие постоянные расходы – 35 тыс. руб.

Определить группу товаров с наибольшей чистой прибылью исходя из того, что общие расходы магазина распределяются по пяти группам товаров пропорционально числу квадратных метров, приходящихся на каждую товарную группу. Определите общую чистую прибыль магазина.

**Задание №7.** Предприятие планирует разместить рекламу прямого отклика с последующим заказом товара. Четыре выбранных еженедельника характеризуется данными, приведенными в таблице:

Еженедельник	Чистый охват на 1000 экз., чел.	Ожидаемая доля заказов, %	Затраты на рекламу, руб.
I	920	40	51 520
II	880	9	14 256
III	750	10	12 000
IV	1150	30	51 750

В каком еженедельнике предприятие разместит рекламу, если решение принимается на основе «затрат на заказ»?

**Задание №8.** Тираж журнала составляет 1,8 млн. экземпляров. В первой целевой группе он достигает 2,3 млн. потенциальных потребителей, во второй – 3,2 млн. Охват рекламным сообщением в первой группе составляет 90 %, во второй – 20 %. Полная страница рекламы стоит 60 тыс. руб. Каковы затраты на 1000 человек?

**Задание №9.** В таблице приведены данные по трем фирмам:

Фирмы	Расходы на рекламу, млн. руб.	Доля рынка, %
«А»	2,0	40
«Б»	1,0	28
«В»	0,5	32

Оцените уровень эффективности рекламы фирмы «А» относительно фирм конкурентов.

**Задание №10.** Производитель решает провести купонное стимулирование продукта, прибыль от продажи которого равна 35 руб. Его розничная цена составляет 100 руб. При предъявлении купона на этот продукт покупатель может получить его бесплатно. В крупном городе было распределено 3 500 тыс. купонов при планируемом 25% выкупе. Затраты на изготовление и распространение купонов составляют 12 руб. на один купон. На дополнительные операции с купонами розничной торговле выплачивается еще 10 руб. Сколько единиц товара необходимо дополнительно продать, чтобы компенсировать затраты на программу стимулирования сбыта?

**Задание №11.** Предприятие специализируется на производстве кондитерских изделий и организует их продажу на местном рынке. Какая структура отдела маркетинга целесообразна для данного предприятия?

**Задание №14.** Создание телевизионного рекламного ролика.

Рекламное агентство получило заказ на создание рекламных роликов для рекламирования лыж, творога и крупной авиакомпании.

Представьте себе, что творческая группа по телерекламе – это Вы. Попробуйте описать содержание ролика для каждого из объектов рекламирования, используя предлагаемую схему Хантли–Болдуина.

*А. Коммерческая идея (что продемонстрировать):*

1. Замысел нового товара.
2. Новая модель товара.
3. Новая особенность товара.
4. Новые форма, размер, упаковка.
5. Компоненты.

6. Процесс производства.
7. Фирма (образ).
8. Область применения.
9. Место производства товара.
10. Универсальность.
11. Удобство.
12. Качество.
13. Экономичность.
14. Проблема, «породившая товар».
15. Результаты неиспользования.
16. Результаты использования:
  - а) осязаемые;
  - б) неосязаемые.
17. Образ жизни пользователей.
18. Преданность (приверженность) пользователей.
19. Удовлетворение пользователей.
20. Количество пользователей.

*Б. Основная тональность, или подход:*

1. Прямой.
2. С легким юмором.
3. С сильным преувеличением.

*В. Приемы демонстрации:*

1. «Одинокий товар» – все внимание на товар, без фона или окружения.
2. Ведущий показ «одинокого товара» сопровождается закадровым голосом, объясняющим происходящее на экране.
3. Ситуация «до» и «после».
4. Испытания в экстремальных условиях.
5. «Зарисовка с натуры» – инсценированная ситуация, в которой товар избавляет людей от какой-то существующей в реальной жизни проблемы.
6. Свидетельство в пользу товара – интервью, которое «ведущий» берет у довольного пользователя, или свидетельство известной личности.
7. Документальный показ – драматизация проблемы или подтверждение каких-либо эксплуатационных характеристик.
8. Символизм.
9. Фантастика.
10. Аналогия – «чистит как шквал при безоблачном небе».

*Г. Техника съемки:*

1. Натурный фильм.
2. Мультипликация.
3. Трюковой фильм.
4. Комбинированный фильм. Задание:

1. Разработайте и обсудите критерии оценки сценария рекламного ролика (товар по выбору).

2. Группу студентов рекомендуется разделить на две команды, каждая из которых составляет свой вариант рекламного ролика.
3. После завершения работы каждая команда представляет свою разработку сценария для взаимной оценки по разработанным критериям.

### **Задание №15.**

Два партнера организовали фирму с небольшим штатом работников, которая занимается изготовлением стульев, канопе и табуретов отличного качества и разных конструкций. Их основные торговые точки – несколько лондонских магазинов. Переехав в новое помещение в дальнем пригороде, партнеры решили расширить производство, для чего им необходимо подыскать новых торговцев в радиусе 50 миль от своего предприятия. Они обратились в несколько магазинов в выбранном районе, но большинство из них – гораздо меньше лондонских и заинтересованы в поддержке рекламой.

Партнеры начинали понимать, какую роль может сыграть реклама в налаживании распределения. После некоторого размышления они осознали, что она обеспечит им и большую степень контроля над процессом продаж.

Изучив данные о рекламных расценках подходящих местных журналов и газет и выделив значительные средства на типографские работы, партнеры пришли к выводу, что проведение пробной рекламной кампании будет обоснованно. Особый интерес для потребителей представляли преимущества предлагаемого товара, включая и методы его производства. Характеризуя продукцию партнеров, можно выделить следующие моменты.

*Типы производимой мебели.* Стулья обеденного набора, в том числе резные, двух видов. Кресла для отдыха и канопе трех видов. Табуреты кухонные, для баров и садовые.

*Материалы.* Лучшие сорта выдержанных тиса, дуба и красного дерева или других пород на заказ. Отборные древесины и фанера тщательно подобраны друг к другу. Обивка из лучших сортов кожи и тканей ручной выработки.

*Дизайн.* Модели созданы ведущими промышленными дизайнерами.

*Производство.* После машинной обработки каждая деталь проходит тщательную проверку и при необходимости доводится перед сборкой вручную. Каждое изделие перед вождением или полировкой проверяется специалистами с помощью традиционных методов контроля. Обивка изготавливается ремесленниками, которые также пользуются традиционными приемами труда и материалами. Перед отгрузкой каждое изделие самым тщательным образом проверяется и принимается одним из партнеров.

*Гарантии.* За исключением случаев естественного износа, случайного повреждения или преднамеренно неправильного использования, каждое изделие имеет гарантию пятилетнего срока службы. Для поддержания репутации производителя изделий исключительного качества фирма всегда в полной мере выполняет свои гарантийные обязательства.

Задания:

1. Сформулируйте основополагающие заявления для рекламного сообщения, позволяющие позиционировать товар.

2. Определите наиболее подходящий слоган для рекламного сообщения.
3. Напишите текст рекламного сообщения (20–25 строк).

### **Индивидуальные творческие задания по практике:**

1. Провести маркетинговое исследование рынка конкретных товаров;
2. Провести анализ конкурентной среды предприятия;
3. Выявить требования потребителей к качественным характеристикам товаров (услуг), которые производит конкретное предприятие;
4. Предложить варианты идей по организации производства новых товаров (услуг) для конкретного предприятия, обосновать их;
5. Провести анализ каналов распределения, организации системы товародвижения и продаж, существующих на конкретном предприятии;
6. Провести оценку политики ценообразования на конкретном предприятии;
7. Разработать систему мероприятий по формированию коммуникационной политики предприятия;
8. Разработать предложения по совершенствованию деятельности службы (отдела) маркетинга на предприятии;
9. Разработать мероприятия по повышению эффективности продаж товаров (услуг) на предприятии;
10. Разработать проект рекламной кампании (новой) продукции предприятия.

### **Контрольные вопросы**

1. Объясните, как организован контроль качества товаров и услуг на конкретном предприятии и его влияние на увеличение объема продаж?
2. Какое подразделение организует и кто осуществляет приемку товаров по количеству и качеству, ее учет?
3. Охарактеризуйте элементы системы управления товародвижением, его учет и методы оптимизации, мероприятия по сокращению потерь товаров, затрат материальных и трудовых ресурсов.
4. Каков порядок проведения инвентаризации, определения и списания потерь на предприятии?
5. Какие технологии и технические средства применяют для сбора, хранения, обработки, анализа и оценки информации, необходимой для организации и управления маркетинговой деятельностью?
6. Какими методами изучают и прогнозируют спрос потребителей на определенных сегментах рынка;
7. Какие документы для ведения коммерческой деятельности составляют в организации, и какие методы проверки правильности ее оформления используют на практике?
8. Какими федеральными законами и нормативными документами, а также требованиями, установленными техническими регламентами,

стандартами, положениями договоров пользуется персонал маркетинговых служб?

9. Какие критерии применяют руководители маркетинговых служб при выборе деловых партнеров, кто проводит деловые переговоры, заключает договора на взаимовыгодной основе и осуществляет контроль за выполнением договоров?
10. Рассмотрите методы управления ассортиментом и качеством товаров и услуг в организации.
11. Как осуществляется выбор и реализация стратегии ценообразования?
12. Охарактеризуйте систему организации и планирования материально-технического обеспечения предприятия, закупки и продажи (сбыт) товаров?
13. Какие пути повышения качества торгового обслуживания потребителей Вы предлагаете?
14. Каковы процедура управления товарными запасами и методы их оптимизация?
15. Каковы методы управления персоналом подразделений маркетинговой службы в данной организации?
16. Какова схема анализа и показателей оценки маркетинговой деятельности принята к конкретной организации?
17. Каковы организационная структура маркетинговой службы конкретной организации и функции ее персонала?
18. Опишите содержание работ по организации, проведению исследований маркетинговой деятельности и оценке их эффективности.
19. Дайте характеристику результатов научных исследований по отдельным разделам тем (этапам, заданиям) в соответствии с утвержденной методикой.
20. В разработке каких инновационных методов, средств и технологий осуществления маркетинговой деятельности Вы принимали участие?

#### ***9.4. Методические материалы, определяющие процедуру оценивания знаний, результатов обучения, соотнесённые с индикаторами достижения компетенций.***

Оценивание уровня учебных достижений студента осуществляется в виде текущего и промежуточного контроля в соответствии с Положением о модульно-рейтинговой системе обучения студентов Дагестанского государственного университета.

Критерии оценивания защиты отчета по практике:

- соответствие содержания отчета заданию на практику;
- соответствие содержания отчета цели и задачам практики;
- постановка проблемы, теоретическое обоснование и объяснение её содержания;
- логичность и последовательность изложения материала;
- объем исследованной литературы, Интернет-ресурсов, справочной и энциклопедической литературы;

- использование иностранных источников;
- анализ и обобщение практического материала;
- наличие аннотации (реферата) отчета;
- наличие и обоснованность выводов;
- правильность оформления (соответствие стандарту, структурная упорядоченность, ссылки, цитаты, таблицы и т.д.);
- соблюдение объема, шрифтов, интервалов (соответствие оформления заявленным требованиям к оформлению отчета);
- отсутствие орфографических и пунктуационных ошибок.

Критерии оценивания презентации результатов прохождения практики

- полнота раскрытия всех аспектов содержания практики (введение, постановка задачи, оригинальная часть, результаты, выводы);
- изложение логически последовательно;
- стиль речи;
- логичность и корректность аргументации;
- отсутствие орфографических и пунктуационных ошибок;
- качество графического материала;
- оригинальность и креативность.

## **10. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для проведения практики.**

### *а) адрес сайта курса*

1. Moodle [Электронный ресурс]: система виртуального обучения: [база данных] / Даг. гос. ун-т. – г. Махачкала. – Доступ из сети ДГУ или, после регистрации из сети ун-та, из любой точки, имеющей доступ в интернет. – URL: <http://moodle.dgu.ru/>.

### *б) основная литература:*

1. Ассель, Генри. Маркетинг: принципы и стратегия : Учеб.для вузов: Пер. с англ. - 2-е изд. - М. : ИНФРА-М, 2020. - 803 с. - ISBN 5-86225-882-5. Местонахождение: Российская государственная библиотека (РГБ), IPRbooks URL: [http://нэб.рф/catalog/000199\\_000009\\_006734923/.html](http://нэб.рф/catalog/000199_000009_006734923/.html), — Текст: электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS .
2. Годин, А.М.Маркетинг : [ Электронный ресурс ], учебник для бакалавров / А. М. Годин ; Годин А. М. - М. : Дашков и Ко, 2016, 2013. - 656 с. - ISBN 978-5-394-02253-1. Местонахождение: Российская государственная библиотека (РГБ), IPRbooks, Университетская библиотека ONLINE URL: Режим доступа: [http://нэб.рф/catalog/000199\\_000009\\_006734927/](http://нэб.рф/catalog/000199_000009_006734927/), <http://www.iprbookshop.ru/60435.html>. <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=453262>.
3. Маркетинг в отраслях и сферах деятельности : учеб. пособие для студентов вузов, обуч. по специальности 080111 "Маркетинг" / [Н.А.Нагапетьянц и др.]; под ред. Н.А.Нагапетьянца. - 2-е изд. перераб. и доп. - М. : Вузов. учебник: Инфра-М, 2019. - 280,[1] с. - (Вузовский учебник: ВУ). - Допущено МО РФ. - ISBN 978-5-9558-0163-6 (Вузовский учебник) : 155-87. Местонахождение: Местонахождение: Научная библиотека ДГУ URL.

*в) дополнительная литература:*

1. Алексунин В.А. Маркетинг в отраслях и сферах деятельности : учебник / под ред. В.А.Алексунина. - 2-е изд., перераб. и доп. - М : Дашков и К, 2018. - 613 с. - Рекомендовано МО РФ. - ISBN 5-94798-098-3 : 190-00.
2. Багиев, Георгий Леонидович. Маркетинг : учебник / под ред. Г.Л.Багиева. - 2-е изд., перераб. и доп. - М. : Экономика, 2020. - 718 с. - (Высшее образование). - Рекомендовано МО РФ. - ISBN 5-282-02101-3
3. Дихтль Е., Хершген Х. Практический маркетинг: Учебное пособие / Пер. с нем. – М.: Высш. Шк.: ИНФРА-М, 2018. Маркетинг интеллектуальных продуктов и инновационных проектов: [Электронный ресурс] Учебник для вузов. 6-е изд. Стандарт третьего поколения Автор(ы): Фатхутдинов И Р : Учебник для вузов: 2019г. Режим доступа: [https://elibrary.ru/query\\_results.asp](https://elibrary.ru/query_results.asp).
4. Коротков А.В. Маркетинговые исследования [Электронный ресурс] : учебное пособие для вузов / А.В. Коротков. — Электрон. текстовые данные. — М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2019. — 303 с. — 5-238-00810-4. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/71235.html>.
5. Ноздрева Р.Б. Маркетинг [Электронный ресурс] : учебник / Р.Б. Ноздрева. — Электрон. текстовые данные. — М. : Аспект Пресс, 2019. — 448 с. — 978-5-7567-0829-5. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/56796.html>.

**11. Перечень информационных технологий, используемых при проведении практики, включая перечень программного обеспечения и информационных справочных систем.**

Базы практики обеспечены необходимым комплектом лицензионного программного обеспечения и сертифицированными программными и аппаратными средствами защиты информации.

Рабочее место студента для прохождения практики оборудовано аппаратным и программным обеспечением (как лицензионным, так и свободно распространяемым), необходимым для эффективного решения поставленных перед студентом задач и выполнения индивидуального задания. Для защиты (представления) результатов своей работы студенты используют современные средства представления материала аудитории, а именно мультимедиа презентации.

**12. Описание материально-технической базы, необходимой для проведения практики.**

Учебная практика проводится на кафедре и в других подразделениях вуза, обладающих необходимым кадровым и научно-техническим потенциалом.

Материально-техническое обеспечение учебной практики должно быть достаточным для достижения целей практики и должно соответствовать действующим санитарным и противопожарным нормам, а также требованиям техники безопасности при проведении учебных и научно-производственных работ.

Студентам должна быть обеспечена возможность доступа к информации, необходимой для выполнения задания по практике и написанию отчета.

Учебно-научные подразделения ДГУ должны обеспечить рабочее место студента компьютерным оборудованием в объемах, достаточных для достижения целей практики.

Места прохождения практики должны определяться в соответствии с выбранной темой исследования и предусматривать возможность получения студентом необходимой информации для анализа текущей ситуации и написания в последующем выпускной квалификационной работы.

## ПРИЛОЖЕНИЯ

### Приложение 1 Образец оформления титального листа

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ И  
ФГБОУ ВО Дагестанский государственный университет  
Факультет управления  
Кафедра Государственное и муниципальное управление

Направление 38.03.04 Государственное и муниципальное управление

ОТЧЕТ  
о прохождении учебной практики:  
ознакомительная практика

В \_\_\_\_\_

(наименование места практики)

Руководитель практики  
от кафедры:

Руководитель практики  
от организации:

Исполнитель/группа:

Сроки практики:

Отметка о сдаче отчета на кафедру:

Отметка о защите отчета:

Махачкала, 2023



**Приложение 3  
Образец оформления  
индивидуального  
задания на учебную  
практику**

**Индивидуальное задание на учебную практику по профилю обучения  
бакалавра**

студенту \_\_\_\_\_ группа \_\_\_\_\_

Место прохождения практики: \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

Сроки прохождения практики: \_\_\_\_\_

Индивидуальные задания, связанные с прохождением учебной практики:

1. Ознакомление с практической деятельностью организации в установленной сфере деятельности;
2. Написание и корректировка плана работы по практике;
3. Изучение правил внутреннего трудового распорядка, правил охраны труда, техники безопасности и производственной санитарии;
4. Изучение истории создания, развития и современного состояния предприятия или организации;
5. Изучение системы и структуры исследуемого органа государственной власти или местного самоуправления;
6. Анализ кадрового состава органа или структурного подразделения; составление схем, отражающих производственную и организационную структуру органа и т.п.;
7. Изучение документов;
8. Обработка и анализ полученной информации;
9. Подготовка отчета;

Руководитель практики от кафедры \_\_\_\_\_

**Приложение 4  
Образец первого  
листа дневника**

**прохождения  
практики**

**Дневник прохождения учебной практики**

Фамилия: \_\_\_\_\_

Имя: \_\_\_\_\_

Отчество: \_\_\_\_\_

Направление/группа:

38.03.04 Государственное и муниципальное управление

в (на) \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

(организация, предприятие, адрес)

Период практики

с «\_\_\_» \_\_\_\_\_ 202\_\_ г.

по «\_\_\_» \_\_\_\_\_ 202\_\_ г.

Преподаватель-руководитель практики

\_\_\_\_\_ к.э.н. доцент кафедры ГиМУ Алиева З.М.

(должность, ученая степень, звание, имя, отчество, фамилия)

Кафедра Государственного и муниципального управления

ОТМЕТКА ОРГАНИЗАЦИИ (ПРЕДПРИЯТИЯ)

Прибыл в организацию «\_\_\_» \_\_\_\_\_ 202\_\_ г. М.П.

Выбыл из организации «\_\_\_» \_\_\_\_\_ 202\_\_ г. М.П.

Руководитель практики от организации

М.П.

\_\_\_\_\_ (должность)

\_\_\_\_\_ (личная подпись, ФИО)





**Образец рецензии  
руководителя  
практики от кафедры  
на отчет о  
прохождении  
практики**

**Отзыв преподавателя – руководителя практики от кафедры  
на отчет о прохождении практики**

Студент(ка) \_\_\_\_\_ в период с \_\_\_\_\_ по \_\_\_\_\_

проходил(ла) практику в \_\_\_\_\_

Во время прохождения практики проявил(ла) интерес к работе. Зарекомендовал(ла) себя с положительной стороны. Показал(ла) хорошие теоретические знания. Все поручения выполнялись своевременно и в срок, проявляя разумную инициативу своевременного выполнения порученной работы, не допуская нарушений трудовой дисциплины. Запланированную программу выполнил(ла) в полном объеме. Отчет соответствует предъявляемым требованиям, допускается к защите. На поставленные вопросы студент(ка) \_\_\_\_\_ дал(а) полные ответы.

Считаю, что поставленные задачи выполнены полностью. Студент(ка) заслуживает положительной оценки.

Отметка о зачете \_\_\_\_\_

Преподаватель – руководитель практики \_\_\_\_\_ / \_\_\_\_\_  
« \_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 20 \_\_\_\_ г.

**Анкета для самооценки студента по итогам прохождения практики**

1. Удовлетворены ли Вы условиями организации практики?

- Да, полностью.

- Да, в основном.
- Нет, не полностью.
- Абсолютно нет.

**2. В какой степени студенты привлекаются к разработке программы практики?**

- В достаточной степени.
- Привлекаются, но не достаточно.
- Совершенно не достаточно.

**3. Обеспечен ли доступ студентов на практике ко всем необходимым информационным ресурсам?**

- Да, обеспечен полностью.
- Да, в основном обеспечен.
- Нет, обеспечен недостаточно.
- Нет, совсем не обеспечен.

**4. Достаточно ли полон перечень дисциплин, которые Вы изучали в вузе, для успешного прохождения практики?**

- Да, полностью достаточен.
- Да, в основном достаточен.
- Нет, не совсем достаточен.
- Абсолютно не достаточен.

**5. Какие дисциплины из изученных в вузе особенно пригодились Вам в процессе прохождения практики?**

---

**6. Знаний по каким из дисциплин Вам не хватало в процессе прохождения практики?**

---

**7. Знания и умения, сформированные в процессе обучения и задействованные в процессе практики\***

Знания и умения	Уровень сформированности	
	Не достаточно	Вполне достаточно
<b>А. Специальные знания и умения</b>		
Навыки в области стратегического планирования		
Навыки в области внедрения процесса управления по целям		
Знание основных технологий в области подбора, отбора и найма высшего управленческого персонала		
Навыки в области разработки оптимальной системы мотивации персонала		
Знание законодательных и нормативных правовых актов, регламентирующих деятельность предприятия по управлению персоналом		
Способность вести несколько проектов одновременно		
<b>Б. Личностные качества</b>		
Системный подход к решению проблем		
Гибкость, способность быстро и адекватно реагировать на изменение обстоятельств		
Способность к обучению		
Ориентация на результат, на достижения		
<b>В. Знания и умения в области социальной коммуникации</b>		
Организаторские способности		

\* Приводится примерный перечень компетенций. Каждая кафедра формирует свой перечень компетенций в зависимости от профиля обучения, вида практики, направления подготовки и других факторов.

Делегирование полномочий		
Умение управлять проектами		
Умение управлять временем		
Навыки проведения презентаций и переговоров		
Умение слушать других, принимать обратную связь		
Влияние, умение убеждать, отстаивать мнение		
Умение работать в команде		
Способность ретранслировать знания и навыки		

