

Филиал Автономной некоммерческой организации высшего образования «Московский университет «Синергия» в Малайзии

Рассмотрено
на заседании Ученого совета
Университета «Синергия»
протокол № 11 от 28.11.2025 г.

УТВЕРЖДАЮ
Ректор Университета «Синергия»
кандидат экономических наук, доцент
А. И. Васильев
01.12.2025 г.

Комплект программ практик

Направление подготовки:
38.04.02 Менеджмент

Направленность (профиль):
Маркетинговая аналитика и дистрибуция

Форма обучения:
очная

Филиал Автономной некоммерческой организации высшего образования «Московский университет «Синергия» в Малайзии

Рассмотрено
на заседании Ученого совета
Университета «Синергия»
протокол № 11 от 28.11.2025 г.

УТВЕРЖДАЮ
Ректор Университета «Синергия»
кандидат экономических наук, доцент
А. И. Васильев
01.12.2025 г.

Программа практики
Учебная практика
(Ознакомительная практика)

| | |
|---------------------------------|--|
| Направление подготовки: | 38.04.02 Менеджмент |
| Профиль подготовки: | Маркетинговая аналитика и дистрибуция |
| Квалификация выпускника: | Магистр |
| Форма обучения: | очная |

СОДЕРЖАНИЕ

| | |
|---|---|
| <u>1. ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ, ВИД, ТИП И СПОСОБ ПРОВЕДЕНИЯ ПРАКТИКИ</u> | 3 |
| <u>2. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ ПО ПРАКТИКЕ (МОДУЛЮ), СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ</u> | 3 |
| <u>3. УКАЗАНИЕ МЕСТА ПРАКТИКИ (МОДУЛЯ) В СТРУКТУРЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ</u> | 4 |
| <u>4. ОБЪЕМ ПРАКТИКИ (МОДУЛЯ) В ЗАЧЕТНЫХ ЕДИНИЦАХ С УКАЗАНИЕМ КОЛИЧЕСТВА НЕДЕЛЬ, ВЫДЕЛЕННЫХ НА КОНТАКТНУЮ РАБОТУ ОБУЧАЮЩИХСЯ С ПРЕПОДАВАТЕЛЕМ</u> | 4 |
| <u>5. СОДЕРЖАНИЕ ПРАКТИКИ (МОДУЛЯ), СТРУКТУРИРОВАННОЕ ПО ЭТАПАМ (РАЗДЕЛАМ)</u> | 4 |
| <u>6. ФОРМЫ ОТЧЕТНОСТИ</u> | 4 |
| <u>7. ПЕРЕЧЕНЬ УЧЕБНОЙ ЛИТЕРАТУРЫ И РЕСУРСОВ СЕТИ «ИНТЕРНЕТ», НЕОБХОДИМЫХ ДЛЯ ОРГАНИЗАЦИИ И ПРОВЕДЕНИЯ ПРАКТИКИ</u> | 5 |
| <u>8. ПЕРЕЧЕНЬ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ, ИСПОЛЬЗУЕМЫХ ПРИ ПРОВЕДЕНИИ ПРАКТИКИ, ВКЛЮЧАЯ ПЕРЕЧЕНЬ ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ И ИНФОРМАЦИОННЫХ СПРАВОЧНЫХ СИСТЕМ (ПРИ НЕОБХОДИМОСТИ)</u> | 6 |
| <u>9. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ</u> | 6 |
| <u>10. ОБЕСПЕЧЕНИЕ ОБРАЗОВАНИЯ ДЛЯ ЛИЦ С ОВЗ</u> | 7 |
| <u>11. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ</u> | 7 |

1. ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ, ВИД, ТИП ПРАКТИКИ

Практическая подготовка при проведении практики организуется путем непосредственного выполнения обучающимися определенных видов работ, связанных с будущей профессиональной деятельностью.

Целью практики является выполнение обучающимися определенных видов работ, связанных с будущей профессиональной деятельностью и направленных на формирование, закрепление, развитие практических навыков и компетенции по профилю соответствующей образовательной программы

Практика – учебная;

Тип практики – ознакомительная практика.

2. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ ПО ПРАКТИКЕ (МОДУЛЮ), СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ

В результате прохождения практики у обучающихся формируются следующие компетенции:

| Результаты освоения ООП (содержание компетенций) | Код компетенции | Код и наименование индикатора достижения компетенций | Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине | | |
|--|-----------------|---|---|---|--|
| | | | выпускник должен знать | выпускник должен уметь | выпускник должен иметь практический опыт |
| Способен применять современные коммуникативные технологии, в том числе на иностранном(ых) языке(ах), для академического и профессионального взаимодействия | УК-4 | УК-4.3 Применяет методику межличностного делового общения для профессионального взаимодействия | - | применять различные приемы, методы, способы реализации коммуникативных технологий в профессиональном взаимодействии | проведения деловой беседы для эффективного межличностного общения в профессиональном взаимодействии |
| Способен решать профессиональные задачи на основе знания (на продвинутом уровне) экономической, организационной и управленческой теории, инновационных подходов, обобщения и критического анализа практик управления | ОПК-1 | ОПК-1.1. Решает задачи управления на основе понимания сущности функций и методов менеджмента; осуществление планирования и контроля деятельности организации. | - | решать задачи управления на основе понимания сущности функций и методов менеджмента; осуществлять планирование и контроль деятельности организации. | решения задач управления на основе понимания сущности функций и методов менеджмента; осуществления планирования и контроля деятельности организации. |
| Способен самостоятельно принимать обоснованные организационно-управленческие решения, оценивать их операционную и организационную эффективность, | ОПК-3 | ОПК-3.2. Осуществляет диагностику и проектирование структурных и культурных факторов внутренней среды организации в целях совершенствования | - | строить координационный профиль и оценивать тип организационной конфигурации предприятия. | диагностики и проектирования (на продвинутом уровне) структурных и культурных факторов внутренней среды организации в целях |

| | | | | | |
|--|--|-----------------------|--|--|---|
| социальную значимость, обеспечивать их реализацию в условиях сложной (в том числе кросс-культурной) и динамичной среды | | практики менеджмента. | | | совершенствования практики менеджмента. |
|--|--|-----------------------|--|--|---|

3. УКАЗАНИЕ МЕСТА ПРАКТИКИ (МОДУЛЯ) В СТРУКТУРЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Программа учебной (ознакомительной) практики относится к обязательной части Блока 2 «Практика».

Учебная практика проводится на 2 курсе в 3 семестре.

Форма контроля промежуточной аттестации – зачет.

4. ОБЪЕМ ПРАКТИКИ (МОДУЛЯ) В ЗАЧЕТНЫХ ЕДИНИЦАХ С УКАЗАНИЕМ КОЛИЧЕСТВА НЕДЕЛЬ, ВЫДЕЛЕННЫХ НА КОНТАКТНУЮ РАБОТУ ОБУЧАЮЩИХСЯ С ПРЕПОДАВАТЕЛЕМ

Общая трудоемкость практики составляет 6 зачетных единиц, 216 ак. часов (в т.ч. контактной работы – 8 ак.ч., самостоятельной работы – 208 ак.ч.), 4 недели.

| № п/п | Раздел (этап) практики | Недели |
|-------|------------------------|-----------------------------------|
| 1 | Организационный этап | Первая неделя (первый день) |
| 2 | Основной этап | Первая - четвертая неделя |
| 3 | Заключительный этап | Четвертая неделя (последний день) |

5. СОДЕРЖАНИЕ ПРАКТИКИ (МОДУЛЯ), СТРУКТУРИРОВАННОЕ ПО ЭТАПАМ (РАЗДЕЛАМ)

| Этап (раздел) практики | Содержание этапа (раздела) практики |
|------------------------|--|
| Организационный | Проведение организационных мероприятий, включая выдачу индивидуального задания |
| Основной | Сбор необходимого материала в период прохождения практики; Выполнение индивидуального задания; Обсуждение с руководителем хода выполнения индивидуального задания в личном кабинете в ЭИОС (при необходимости) |
| Заключительный | Подготовка отчетной документации о прохождении практики, размещение в личном кабинете в ЭИОС |

6. ФОРМЫ ОТЧЕТНОСТИ

По окончании практики обучающиеся должны предоставить в личный кабинет ЭИОС руководителю практики следующую отчетную документацию:

- титульный лист отчета;
- отчет о прохождении практики (развернутые ответы обучающегося на кейсы-задачи, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности по

итогах ее прохождения);

- аттестационный лист.

7. ПЕРЕЧЕНЬ УЧЕБНОЙ ЛИТЕРАТУРЫ И РЕСУРСОВ СЕТИ «ИНТЕРНЕТ», НЕОБХОДИМЫХ ДЛЯ ОРГАНИЗАЦИИ И ПРОВЕДЕНИЯ ПРАКТИКИ

Основная литература:

1. Лукашенко М.А., Радченко В. Ф., Шавырина А.А., Добровольская Т.Ю. Бизнес коммуникации руководителя. Мастер-класс / под ред. М. А. Лукашенко / – М.: Университет «Синергия», 2021, – 220 с.

Дополнительная литература:

1. Асташина, О. В. Деловые коммуникации : учебное пособие / О. В. Асташина. — Саратов : Вузовское образование, 2021. — 103 с. — ISBN 978-5-4487-0817-6. — Текст : электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/117617.html>
2. Захарова, И. В. Деловые коммуникации : практикум / И. В. Захарова. — 2-е изд. — Москва : Ай Пи Ар Медиа, 2024. — 141 с. — ISBN 978-5-4497-3478-5. — Текст : электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/142505.html>

Нормативные правовые акты:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации: часть 1 от 30 ноября 1994 г. №51-ФЗ (текущая редакция). — режим доступа: <http://www.consultant.ru>.

Перечень ресурсов информационно-коммуникационной сети «Интернет»:

| № | Наименование ресурса | Ссылка |
|---|--|---|
| 1 | Современные корпоративные коммуникации — Гуманитарный портал | http://gtmarket.ru/laboratory/expertize/2006/215 |
| 2 | Обратная связь подчиненным или искусство хвалить и ругать. | https://kidsoboz.ru/article/obratnaya_svyaz_s_podchinennym_ili_iskusstvo_hvalit_i_rugat/ |
| 3 | Правила построения речи руководителя для различных ситуаций. | https://kidsoboz.ru/article/pravila_postroeniya_rechi_rukovoditelya_dlya_razlichnyih_situatsiy/ |
| 4 | Управление персоналом | http://www.top-personal.ru |

8. ПЕРЕЧЕНЬ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ, ИСПОЛЬЗУЕМЫХ ПРИ ПРОВЕДЕНИИ ПРАКТИКИ, ВКЛЮЧАЯ ПЕРЕЧЕНЬ ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ И ИНФОРМАЦИОННЫХ СПРАВОЧНЫХ СИСТЕМ (ПРИ НЕОБХОДИМОСТИ)

Обучающиеся обеспечены доступом к электронной информационно-

образовательной среде Университета из любой точки, в которой имеется доступ к сети «Интернет», как на территории организации, так и вне ее.

лицензионное программное обеспечение:

- Windows Professional 10 Russian Upgrade OLP NL AcademicEdition;
- Office Professional Plus Education ALng LSA OLVS E 3Y;
- Kaspersky Total Security для бизнеса Russian Edition (отечественное программное обеспечение);
- Антивирусная программа Dr.Web (отечественное программное обеспечение);

свободно-распространяемое программное обеспечение:

- 7-ZIP – архиватор (<https://www.7-zip.org/>)
- OpenOffice (<https://www.openoffice.org/ru/>)
- PDF24 Toolbox (<https://www.pdf24.org/ru/>)
- GIMP (редактор растровой графики) (<https://www.gimp.org/>)
- Логином (Loginom) (отечественное программное обеспечение; <https://loginom.ru/platform/pricing>)
- Inkscape (векторная графика) (<https://www.inkscape.org>)

электронно-библиотечная система:

- Электронная библиотечная система (ЭБС) IPR BOOKS
<https://www.iprbookshop.ru/>

современные профессиональные базы данных и информационные справочные системы:

- Официальный интернет-портал базы данных правовой информации
<http://pravo.gov.ru>.

Электронная библиотека научных публикаций eLIBRARY (<https://elibrary.ru>)

- Компьютерная справочная правовая система «КонсультантПлюс» (<http://www.consultant.ru/>)
- Архив научных журналов НЭИКОН (<https://arch.neicon.ru/xmlui/>)

9. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ

Прохождение практики обеспечивается материально-техническими в организации, осуществляющей деятельность по профилю образовательной программы (в том числе в структурном подразделении профильной организации, предназначенном для проведения практической подготовки) и/или структурных подразделений Университета, предназначенном для проведения практической подготовки, а также учебными аудиториями для проведения групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, оснащенных оборудованием и техническими средствами обучения, а так же помещениями для самостоятельной работы обучающихся, оснащенными специализированной мебелью и компьютерной техникой с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду Университета.

Проведение практики обеспечено материально-технической базой, соответствующей действующим противопожарным правилам и нормам.

Материально-техническое обеспечение дисциплины включает в себя:

Учебная аудитория для проведения групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, подтверждающая

наличие материально-технического обеспечения, с перечнем основного оборудования:

мебель аудиторная (столы, стулья, доска аудиторная), стол преподавателя, стул преподавателя; персональный компьютер; набор демонстрационного оборудования (проектор, экран).

Помещение для проведения практической подготовки обучающихся, подтверждающее наличие материально-технического обеспечения, с перечнем основного оборудования:

Think City Sdn Bhd

Исполнительная дирекция

Основное оборудование:

Персональный компьютер – 4 шт.

Помещение для самостоятельной работы обучающихся

Основное оборудование:

оснащено компьютерной техникой с возможностью подключения к сети "Интернет" и обеспечением доступа к электронной информационно-образовательной среде

10. ОБЕСПЕЧЕНИЕ ОБРАЗОВАНИЯ ДЛЯ ЛИЦ С ОВЗ

Практика для обучающихся с ограниченными возможностями здоровья и инвалидов проводится с учетом особенностей их психофизического развития, индивидуальных возможностей и состояния здоровья.

11. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ

Промежуточная аттестация по учебной практике проводится в форме зачета.

Оценка по учебной практике формируется на основе:

Отчет по учебной практике:

Выполнение индивидуального задания в соответствии с программой практики:

Отчет по учебной (ознакомительной) практике:

«Зачтено»

90-100 – выставляется, если обучающийся выполнил индивидуальное задание учебной практики:

осуществил подборку необходимых нормативных правовых документов в соответствии с объектом исследования;

в период прохождения учебной практики выполнил спектр функций, которые в полной мере соответствуют области профессиональной деятельности;

свободно, исчерпывающе и аргументированно ответил на практические кейсы-задачи, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности;

правильно оформил отчет о прохождении учебной практики;

имеет положительное заключение об уровне освоения обучающимся профессиональных компетенций, содержащееся в аттестационном листе.

89-70 – выставляется, если обучающийся выполнил индивидуальное задание учебной практики:

осуществил подборку необходимых нормативных правовых документов в соответствии с объектом исследования;

в период прохождения учебной практики выполнил спектр функций, которые в основном соответствуют области профессиональной деятельности;

свободно, исчерпывающе и аргументированно ответил на практические кейсы-задачи, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности;

правильно оформил отчет о прохождении учебной практики;

имеет положительное заключение об уровне освоения обучающимся профессиональных компетенций, содержащееся в аттестационном листе.

69-50 – выставляется, если обучающийся выполнил индивидуальное задание учебной практики не в полном объеме:

не в полной мере осуществил подборку необходимых нормативных правовых документов в соответствии с объектом исследования;

в период прохождения учебной практики выполнил спектр функций, которые частично соответствуют области профессиональной деятельности;

ответил на практические кейсы-задачи, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности без должной аргументации;

имеет положительное заключение об уровне освоения обучающимся профессиональных компетенций, содержащееся в аттестационном листе.

оформил отчет о прохождении учебной практики с недостатками.

«Не зачтено»

0 - 49 – выставляется, если обучающийся не выполнил индивидуальное задание учебной практики:

не осуществил подборку необходимых нормативных правовых документов в соответствии с объектом исследования;

в период прохождения учебной практики выполнил спектр функций, которые не соответствуют области профессиональной деятельности;

ответил на практические кейсы-задачи, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности неверно, не по существу;

неправильно оформил отчет о прохождении учебной практики;

имеет отрицательное заключение об уровне освоения обучающимся профессиональных компетенций, содержащееся в аттестационном листе.

Типовые задания для проведения текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся по учебной практике

| № п/п | Подробные ответы обучающегося на практические кейсы-задачи |
|-------------------|--|
| Вариант 1. | <p>Кейс-задача № 1. <i>Описание ситуации:</i> Вы недавно трудоустроились на предприятие и приступаете к ее исследованию для обеспечения высокой эффективности вашей дальнейшей работы в должности менеджера департамента стратегического развития. Руководством предприятия вам поставлена задача до начала выполнения ваших должностных обязанностей, самостоятельно изучить и описать основные характеристики предприятия и подготовить на имя непосредственного руководителя служебную записку о наличии у вас необходимой информации о предприятии.</p> <p><i>Содержание задания:</i> Воспользовавшись общедоступной информацией об исследуемом предприятии (официальный сайт, данные статистической отчетности), документами, находящимися в открытом доступе, а также проводя опросы (интервьюирование) руководителей и сотрудников, определите и запишите:</p> <ul style="list-style-type: none">полное официальное название и сокращенное официальное название предприятия;организационно-правовую форму предприятия в соответствии с Общероссийским классификатором организационно-правовых форм ОК 028-2012;три-четыре основных вида экономической деятельности предприятия в соответствии с Общероссийским классификатором видов экономической деятельности ОК 029-2014 (КДЕС Ред. 2);форму собственности предприятия в соответствии с Общероссийским классификатором форм собственности ОК 027-99;основные виды производимой продукции или оказываемых услуг (выполняемых работ); |

| № п/п | Подробные ответы обучающегося на практические кейсы-задачи |
|-------|---|
| | <p>территориальное размещение предприятия; формулировку миссии предприятия (предложите свою формулировку при отсутствии информации об официальной формулировке); основные факторы внешней среды (делового окружения) предприятия; формулировку долгосрочной (стратегической) цели деятельности предприятия.</p> <p>Кейс-задача № 2. Вы работаете в должности менеджера департамента стратегического развития. Руководством предприятия вам поставлена задача изучить и описать структуру и процессы стратегического менеджмента на предприятии. <i>Содержание задания:</i> Основываясь на результатах решения предыдущей кейс-задачи, а также воспользовавшись дополнительной информацией об исследуемом предприятии (официальный сайт, данные статистической отчетности), документами, находящимися в открытом доступе, а также проводя опросы (интервьюирование) руководителей и сотрудников, определите и запишите: структуру и состав департамента стратегического развития или департамента стратегического планирования предприятия (при наличии) или иные подразделения и функциональные элементы (должности, обязанности, функции и т.п.), деятельность которых отвечает целям и задачам стратегического управления деятельностью предприятия; формулировку стратегического видения предприятия (при наличии). Проведите анализ стратегического видения предприятия; стратегические цели предприятия. Приведите краткую классификацию стратегических целей по их видам; формулировку стратегии предприятия или краткое описание программы стратегического развития предприятия; краткое описание стратегического плана предприятия (при наличии); сделайте выводы об эффективности процесса стратегического управления на предприятии.</p> <p>Кейс-задача № 3. <i>Описание ситуации:</i> Работа в должности менеджера департамента стратегического развития предприятия предполагает развитие специальных профессиональных компетенций в сфере стратегического менеджмента. <i>Содержание задания:</i> Основываясь на результатах решения предыдущих кейс-задач, опишите: современные требования, предъявляемые к компетенциям и личности менеджера департамента стратегического развития; особенности работы менеджера департамента стратегического развития предприятия в период геополитических трансформаций и макроэкономической нестабильности; компетенции менеджера департамента стратегического развития в соответствии с моделью баланса управленческих функций И. Адизеса. Постройте РАЕИ-диаграмму; сделайте выводы.</p> <p>Кейс-задача № 4. <i>Описание ситуации:</i> Работа в должности менеджера департамента стратегического</p> |

| № п/п | Подробные ответы обучающегося на практические кейсы-задачи |
|--------------------------|--|
| | <p>развития предприятия предполагает владение методами и инструментами стратегического анализа.</p> <p><i>Содержание задания:</i> Основываясь на результатах решения предыдущих кейс-задач, опишите: методы и инструменты стратегического анализа, применяемые на предприятии (при наличии информации); при отсутствии достоверной информации о методах и инструментах стратегического анализа, применяемых на предприятии, обоснуйте предложения по использованию инструментария стратегического анализа (не менее трех инструментов) на предприятии.</p> <p>Кейс-задача № 5. <i>Описание ситуации:</i> Работа в должности менеджера департамента стратегического развития предприятия предполагает умение формулировать общие выводы по результатам исследования. Вам необходимо подготовить краткую служебную записку о результатах подготовки к работе в указанной должности.</p> <p><i>Содержание задания:</i> основываясь на решения предыдущих кейс-задач, сформулируйте общие выводы о состоянии, эффективности и перспективах системы стратегического менеджмента на предприятии.</p> |
| <p>Вариант 2.</p> | <p>Кейс-задача № 1. <i>Описание ситуации:</i> Вы недавно трудоустроились на предприятие и приступаете к ее исследованию для обеспечения высокой эффективности вашей дальнейшей работы в должности менеджера департамента стратегического развития. Руководством предприятия вам поставлена задача до начала выполнения ваших должностных обязанностей, самостоятельно изучить и описать основные характеристики предприятия и подготовить на имя непосредственного руководителя служебную записку о наличии у вас необходимой информации о предприятии.</p> <p><i>Содержание задания:</i> Воспользовавшись общедоступной информацией об исследуемом предприятии (официальный сайт, данные статистической отчетности), документами, находящимися в открытом доступе, а также проводя опросы (интервьюирование) руководителей и сотрудников, определите и запишите: полное официальное название и сокращенное официальное название предприятия; организационно-правовую форму предприятия в соответствии с Общероссийским классификатором организационно-правовых форм ОК 028-2012; три-четыре основных вида экономической деятельности предприятия в соответствии с Общероссийским классификатором видов экономической деятельности ОК 029-2014 (КДЕС Ред. 2); форму собственности предприятия в соответствии с Общероссийским классификатором форм собственности ОК 027-99; основные виды производимой продукции или оказываемых услуг (выполняемых работ); территориальное размещение предприятия; формулировку миссии предприятия (предложите свою формулировку при отсутствии информации об официальной формулировке);</p> |

| № п/п | Подробные ответы обучающегося на практические кейсы-задачи |
|-------|---|
| | <p>основные факторы внешней среды (делового окружения) предприятия;</p> <p>формулировку долгосрочной (стратегической) цели деятельности предприятия.</p> <p>Кейс-задача № 2.</p> <p><i>Описание ситуации:</i></p> <p>Вы работаете в должности аналитика департамента стратегического планирования. Руководством предприятия вам поставлена задача изучить и описать структуру и процессы стратегического менеджмента на предприятии.</p> <p><i>Содержание задания:</i></p> <p>Основываясь на результатах решения предыдущей кейс-задачи, а также воспользовавшись дополнительной информацией об исследуемом предприятии (официальный сайт, данные статистической отчетности), документами, находящимися в открытом доступе, а также проводя опросы (интервьюирование) руководителей и сотрудников, определите и запишите:</p> <p>структуру и состав департамента стратегического развития или департамента стратегического планирования предприятия (при наличии) или иные подразделения и функциональные элементы (должности, обязанности, функции и т.п.), деятельность которых отвечает целям и задачам стратегического управления деятельностью предприятия;</p> <p>формулировку стратегического видения предприятия (при наличии).</p> <p>Проведите анализ стратегического видения предприятия;</p> <p>стратегические цели предприятия. Приведите краткую классификацию стратегических целей по их видам;</p> <p>формулировку стратегии предприятия или краткое описание программы стратегического развития предприятия;</p> <p>краткое описание стратегического плана предприятия (при наличии);</p> <p>сделайте выводы об эффективности процесса стратегического управления на предприятии.</p> <p>Кейс-задача № 3.</p> <p><i>Описание ситуации:</i></p> <p>Работа в должности менеджера департамента стратегического развития предприятия предполагает развитие специальных профессиональных компетенций в сфере стратегического менеджмента.</p> <p><i>Содержание задания:</i></p> <p>Основываясь на результатах решения предыдущих кейс-задач, опишите:</p> <p>современные требования, предъявляемые к компетенциям и личности менеджера департамента стратегического развития;</p> <p>особенности работы менеджера департамента стратегического развития предприятия в период геополитических трансформаций и макроэкономической нестабильности;</p> <p>компетенции менеджера департамента стратегического развития в соответствии с моделью баланса управленческих функций И. Адизеса. Постройте РАЕИ-диаграмму; сделайте выводы.</p> <p>Кейс-задача № 4.</p> <p><i>Описание ситуации:</i></p> <p>Работа в должности аналитика департамента стратегического планирования предприятия предполагает владение методами и инструментами стратегического анализа.</p> |

| № п/п | Подробные ответы обучающегося на практические кейсы-задачи |
|--------------------------|---|
| | <p><i>Содержание задания:</i> Основываясь на результатах решения предыдущих кейс-задач, опишите: методы и инструменты стратегического анализа, применяемые на предприятии (при наличии информации); при отсутствии достоверной информации о методах и инструментах стратегического анализа, применяемых на предприятии, обоснуйте предложения по использованию инструментария стратегического анализа (не менее трех инструментов) на предприятии.</p> <p>Кейс-задача № 5. <i>Описание ситуации:</i> Работа в должности аналитика департамента стратегического планирования предприятия предполагает умение формулировать общие выводы по результатам исследования. Вам необходимо подготовить краткую служебную записку о результатах подготовки к работе в указанной должности.</p> <p><i>Содержание задания:</i> основываясь на решения предыдущих кейс-задач, сформулируйте общие выводы о состоянии, эффективности и перспективах системы стратегического менеджмента на предприятии.</p> |
| <p>Вариант 3.</p> | <p>Кейс-задача №1. <i>Описание ситуации:</i> Вы недавно трудоустроились на предприятие и приступаете к ее исследованию для обеспечения высокой эффективности вашей дальнейшей работы в должности руководителя проектов департамента стратегического развития. Руководством предприятия вам поставлена задача до начала выполнения ваших должностных обязанностей, самостоятельно изучить и описать основные характеристики предприятия и подготовить на имя непосредственного руководителя служебную записку о наличии у вас необходимой информации о предприятии.</p> <p><i>Содержание задания:</i> Воспользовавшись общедоступной информацией об исследуемом предприятии (официальный сайт, данные статистической отчетности), документами, находящимися в открытом доступе, а также проводя опросы (интервьюирование) руководителей и сотрудников, определите и запишите: полное официальное название и сокращенное официальное название предприятия; организационно-правовую форму предприятия в соответствии с Общероссийским классификатором организационно-правовых форм ОК 028-2012; три-четыре основных вида экономической деятельности предприятия в соответствии с Общероссийским классификатором видов экономической деятельности ОК 029-2014 (КДЕС Ред. 2); форму собственности предприятия в соответствии с Общероссийским классификатором форм собственности ОК 027-99; основные виды производимой продукции или оказываемых услуг (выполняемых работ); территориальное размещение предприятия; формулировку миссии предприятия (предложите свою формулировку при отсутствии информации об официальной формулировке); основные факторы внешней среды (делового окружения) предприятия; формулировку долгосрочной (стратегической) цели деятельности</p> |

| № п/п | Подробные ответы обучающегося на практические кейсы-задачи |
|-------|--|
| | <p>предприятия.</p> <p>Кейс-задача № 2. <i>Описание ситуации:</i> Вы работаете в должности руководителя проектов департамента стратегического развития. Руководством организации вам поставлена задача изучить и описать структуру и процессы стратегического менеджмента на предприятии.</p> <p><i>Содержание задания:</i> Основываясь на результатах решения предыдущей кейс-задачи, а также воспользовавшись дополнительной информацией об исследуемом предприятии (официальный сайт, данные статистической отчетности), документами, находящимися в открытом доступе, а также проводя опросы (интервьюирование) руководителей и сотрудников, определите и запишите:</p> <ul style="list-style-type: none"> структуру и состав департамента стратегического развития или департамента стратегического планирования предприятия (при наличии) или иные подразделения и функциональные элементы (должности, обязанности, функции и т.п.), деятельность которых отвечает целям и задачам стратегического управления деятельностью предприятия; формулировку стратегического видения предприятия (при наличии). <p>Проведите анализ стратегического видения предприятия; стратегические цели предприятия. Приведите краткую классификацию стратегических целей по их видам; формулировку стратегии предприятия или краткое описание программы стратегического развития предприятия; краткое описание стратегического плана предприятия (при наличии); сделайте выводы об эффективности процесса стратегического управления на предприятии.</p> <p>Кейс-задача № 3. <i>Описание ситуации:</i> Работа в должности руководителя проектов департамента стратегического развития предприятия предполагает развитие специальных профессиональных компетенций в сфере стратегического менеджмента.</p> <p><i>Содержание задания:</i> Основываясь на результатах решения предыдущих кейс-задач, опишите:</p> <ul style="list-style-type: none"> современные требования, предъявляемые к компетенциям и личности менеджера департамента стратегического развития; особенности работы менеджера департамента стратегического развития предприятия в период геополитических трансформаций и макроэкономической нестабильности; компетенции менеджера департамента стратегического развития в соответствии с моделью баланса управленческих функций И. Адизеса. Постройте РАЕИ-диаграмму; сделайте выводы. <p>Кейс-задача № 4. <i>Описание ситуации:</i> Работа в должности руководителя проектов департамента стратегического развития предприятия предполагает владение методами и инструментами стратегического анализа.</p> <p><i>Содержание задания:</i> Основываясь на результатах решения предыдущих кейс-задач, опишите:</p> |

| № п/п | Подробные ответы обучающегося на практические кейсы-задачи |
|--------------------------|---|
| | <p>методы и инструменты стратегического анализа, применяемые на предприятии (при наличии информации); при отсутствии достоверной информации о методах и инструментах стратегического анализа, применяемых на предприятии, обоснуйте предложения по использованию инструментария стратегического анализа (не менее трех инструментов) на предприятии..</p> <p>Кейс-задача № 5. <i>Описание ситуации:</i> Работа в должности руководителя проектов департамента стратегического развития предприятия предполагает умение формулировать общие выводы по результатам исследования. Вам необходимо подготовить краткую служебную записку о результатах подготовки к работе в указанной должности. <i>Содержание задания:</i> основываясь на решения предыдущих кейс-задач, сформулируйте общие выводы о состоянии, эффективности и перспективах системы стратегического менеджмента на предприятии.</p> |
| <p>Вариант 4.</p> | <p>Кейс-задача № 1. <i>Описание ситуации:</i> Вы недавно трудоустроились на предприятие и приступаете к ее исследованию для обеспечения высокой эффективности вашей дальнейшей работы в должности руководителя проектов департамента стратегического развития. Руководством предприятия вам поставлена задача до начала выполнения ваших должностных обязанностей, самостоятельно изучить и описать основные характеристики предприятия и подготовить на имя непосредственного руководителя служебную записку о наличии у вас необходимой информации о предприятии. <i>Содержание задания:</i> Воспользовавшись общедоступной информацией об исследуемом предприятии (официальный сайт, данные статистической отчетности), документами, находящимися в открытом доступе, а также проводя опросы (интервьюирование) руководителей и сотрудников, определите и запишите: полное официальное название и сокращенное официальное название предприятия; организационно-правовую форму предприятия в соответствии с Общероссийским классификатором организационно-правовых форм ОК 028-2012; три-четыре основных вида экономической деятельности предприятия в соответствии с Общероссийским классификатором видов экономической деятельности ОК 029-2014 (КДЕС Ред. 2); форму собственности предприятия в соответствии с Общероссийским классификатором форм собственности ОК 027-99; основные виды производимой продукции или оказываемых услуг (выполняемых работ); территориальное размещение предприятия; формулировку миссии предприятия (предложите свою формулировку при отсутствии информации об официальной формулировке); основные факторы внешней среды (делового окружения) предприятия; формулировку долгосрочной (стратегической) цели деятельности предприятия.</p> <p>Кейс-задача № 2. <i>Описание ситуации:</i></p> |

| № п/п | Подробные ответы обучающегося на практические кейсы-задачи |
|-------|--|
| | <p>Вы работаете в должности менеджера по стратегическому планированию. Руководством организации вам поставлена задача изучить и описать структуру и процессы стратегического менеджмента на предприятии.</p> <p><i>Содержание задания:</i></p> <p>Основываясь на результатах решения предыдущей кейс-задачи, а также воспользовавшись дополнительной информацией об исследуемом предприятии (официальный сайт, данные статистической отчетности), документами, находящимися в открытом доступе, а также проводя опросы (интервьюирование) руководителей и сотрудников, определите и запишите:</p> <p>структуру и состав департамента стратегического развития или департамента стратегического планирования предприятия (при наличии) или иные подразделения и функциональные элементы (должности, обязанности, функции и т.п.), деятельность которых отвечает целям и задачам стратегического управления деятельностью предприятия;</p> <p>формулировку стратегического видения предприятия (при наличии).</p> <p>Проведите анализ стратегического видения предприятия; стратегические цели предприятия. Приведите краткую классификацию стратегических целей по их видам;</p> <p>формулировку стратегии предприятия или краткое описание программы стратегического развития предприятия;</p> <p>краткое описание стратегического плана предприятия (при наличии);</p> <p>сделайте выводы об эффективности процесса стратегического управления на предприятии.</p> <p>Кейс-задача № 3.</p> <p><i>Описание ситуации:</i></p> <p>Работа в должности менеджера по стратегическому планированию предприятия предполагает развитие специальных профессиональных компетенций в сфере стратегического менеджмента.</p> <p><i>Содержание задания:</i></p> <p>Основываясь на результатах решения предыдущих кейс-задач, опишите:</p> <p>современные требования, предъявляемые к компетенциям и личности менеджера департамента стратегического развития;</p> <p>особенности работы менеджера департамента стратегического развития предприятия в период геополитических трансформаций и макроэкономической нестабильности;</p> <p>компетенции менеджера департамента стратегического развития в соответствии с моделью баланса управленческих функций И. Адизеса. Постройте РАЕИ-диаграмму; сделайте выводы.</p> <p>Кейс-задача № 4.</p> <p><i>Описание ситуации:</i></p> <p>Работа в должности менеджера по стратегическому планированию предприятия предполагает владение методами и инструментами стратегического анализа.</p> <p><i>Содержание задания:</i></p> <p>Основываясь на результатах решения предыдущих кейс-задач, опишите:</p> <p>методы и инструменты стратегического анализа, применяемые на предприятии (при наличии информации);</p> <p>при отсутствии достоверной информации о методах и инструментах стратегического анализа, применяемых на предприятии, обоснуйте</p> |

| № п/п | Подробные ответы обучающегося на практические кейсы-задачи |
|--------------------------|--|
| | <p>предложения по использованию инструментария стратегического анализа (не менее трех инструментов) на предприятии.</p> <p>Кейс-задача № 5. <i>Описание ситуации:</i> Работа в должности менеджера по стратегическому планированию предприятия предполагает умение формулировать общие выводы по результатам исследования. Вам необходимо подготовить краткую служебную записку о результатах подготовки к работе в указанной должности. <i>Содержание задания:</i> основываясь на решения предыдущих кейс-задач, сформулируйте общие выводы о состоянии, эффективности и перспективах системы стратегического менеджмента на предприятии.</p> |
| <p>Вариант 5.</p> | <p>Кейс-задача № 1. <i>Описание ситуации:</i> Вы недавно трудоустроились на предприятие и приступаете к ее исследованию для обеспечения высокой эффективности вашей дальнейшей работы в должности заместителя генерального директора по планированию и стратегическому развитию. Руководством предприятия вам поставлена задача до начала выполнения ваших должностных обязанностей, самостоятельно изучить и описать основные характеристики предприятия и подготовить на имя непосредственного руководителя служебную записку о наличии у вас необходимой информации о предприятии. <i>Содержание задания:</i> Воспользовавшись общедоступной информацией об исследуемом предприятии (официальный сайт, данные статистической отчетности), документами, находящимися в открытом доступе, а также проводя опросы (интервьюирование) руководителей и сотрудников, определите и запишите: полное официальное название и сокращенное официальное название предприятия; организационно-правовую форму предприятия в соответствии с Общероссийским классификатором организационно-правовых форм ОК 028-2012; три-четыре основных вида экономической деятельности предприятия в соответствии с Общероссийским классификатором видов экономической деятельности ОК 029-2014 (КДЕС Ред. 2); форму собственности предприятия в соответствии с Общероссийским классификатором форм собственности ОК 027-99; основные виды производимой продукции или оказываемых услуг (выполняемых работ); территориальное размещение предприятия; формулировку миссии предприятия (предложите свою формулировку при отсутствии информации об официальной формулировке); основные факторы внешней среды (делового окружения) предприятия; формулировку долгосрочной (стратегической) цели деятельности предприятия.</p> <p>Кейс-задача № 2. <i>Описание ситуации:</i> Вы работаете в должности заместителя генерального директора по планированию и стратегическому развитию. Руководством организации вам поставлена задача изучить и описать структуру и процессы стратегического менеджмента на предприятии.</p> |

| № п/п | Подробные ответы обучающегося на практические кейсы-задачи |
|-------|--|
| | <p><i>Содержание задания:</i> Основываясь на результатах решения предыдущей кейс-задачи, а также воспользовавшись дополнительной информацией об исследуемом предприятии (официальный сайт, данные статистической отчетности), документами, находящимися в открытом доступе, а также проводя опросы (интервьюирование) руководителей и сотрудников, определите и запишите: структуру и состав департамента стратегического развития или департамента стратегического планирования предприятия (при наличии) или иные подразделения и функциональные элементы (должности, обязанности, функции и т.п.), деятельность которых отвечает целям и задачам стратегического управления деятельностью предприятия; формулировку стратегического видения предприятия (при наличии). Проведите анализ стратегического видения предприятия; стратегические цели предприятия. Приведите краткую классификацию стратегических целей по их видам; формулировку стратегии предприятия или краткое описание программы стратегического развития предприятия; краткое описание стратегического плана предприятия (при наличии); сделайте выводы об эффективности процесса стратегического управления на предприятии.</p> <p>Кейс-задача № 3. <i>Описание ситуации:</i> Работа в должности заместителя генерального директора по планированию и стратегическому развитию предполагает развитие специальных профессиональных компетенций в сфере стратегического менеджмента.</p> <p><i>Содержание задания:</i> Основываясь на результатах решения предыдущих кейс-задач, опишите: современные требования, предъявляемые к компетенциям и личности менеджера департамента стратегического развития; особенности работы менеджера департамента стратегического развития предприятия в период геополитических трансформаций и макроэкономической нестабильности; компетенции менеджера департамента стратегического развития в соответствии с моделью баланса управленческих функций И. Адизеса. Постройте РАЕИ-диаграмму; сделайте выводы.</p> <p>Кейс-задача № 4. <i>Описание ситуации:</i> Работа в должности заместителя генерального директора по планированию и стратегическому развитию предполагает владение методами и инструментами стратегического анализа.</p> <p><i>Содержание задания:</i> Основываясь на результатах решения предыдущих кейс-задач, опишите: методы и инструменты стратегического анализа, применяемые на предприятии (при наличии информации); при отсутствии достоверной информации о методах и инструментах стратегического анализа, применяемых на предприятии, обоснуйте предложения по использованию инструментария стратегического анализа (не менее трех инструментов) на предприятии.</p> <p>Кейс-задача № 5.</p> |

| № п/п | Подробные ответы обучающегося на практические кейсы-задачи |
|-------|---|
| | <p><i>Описание ситуации:</i> Работа в должности менеджера по стратегическому планированию предприятия предполагает умение формулировать общие выводы по результатам исследования. Вам необходимо подготовить краткую служебную записку о результатах подготовки к работе в указанной должности.</p> <p><i>Содержание задания:</i> основываясь на решения предыдущих кейс-задач, сформулируйте общие выводы о состоянии, эффективности и перспективах системы стратегического менеджмента на предприятии.</p> |



**Филиал Автономной некоммерческой организации высшего
образования «Московский университет «Синергия» в Малайзии**

Факультет (Институт) _____
(наименование факультета/института)

Направление /специальность: _____ **ПОДГОТОВКИ**
(код и наименование направления подготовки /специальности)

Профиль/специализация: _____
(наименование профиля/специализации)

Форма обучения: _____
(очная, очно-заочная, заочная)

УТВЕРЖДАЮ

Декан факультета (директор института)

(Подпись) _____ *(ФИО)*
« ____ » _____ 20__ г.

ИНДИВИДУАЛЬНОЕ ЗАДАНИЕ

НА _____
(вид практики)

(тип практики)

обучающегося группы _____
(Шифр и № группы) _____ *(ФИО обучающегося)*

Место прохождения практики:

(наименование структурного подразделения Образовательной организации)

Срок прохождения практики: с « ____ » _____ 20__ г. по « ____ » _____ 20__ г.

Содержание индивидуального задания на практику¹:

| № п/п | Виды работ |
|----------|---|
| 1. | Инструктаж по соблюдению правил противопожарной безопасности, правил охраны труда, техники безопасности, санитарно-эпидемиологических правил и гигиенических нормативов. |
| 2. | Выполнение определенных практических кейсов-задач, необходимых для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности по итогам <hr style="width: 80%; margin: 0 auto;"/> |
| | (вид практики, тип практики) |
| 2.1. | Кейс-задача № 1 |
| 2.2. | Кейс-задача № 2 |
| 2.3. | Кейс-задача № 3 |
| 2.4. | Кейс-задача № 4 |
| 2.5. | Кейс-задача № 5 |
| 3. | Систематизация собранного нормативного и фактического материала. |
| 4. | Оформление отчета о прохождении практики. |
| 5. | Защита отчета по практике. |

Разработано руководителем практики от Университета

(ФИО)

(Подпись)

«__» _____ 20__ г.

¹ Должно быть не менее 5-ти вариантов (суммарно не менее 25-ти кейс-задач) по каждой практике в соответствии с учебным планом



Филиал Автономной некоммерческой организации высшего образования «Московский университет «Синергия» в Малайзии

Факультет (Институт) _____

(наименование факультета/ института)

Направление подготовки /специальность: _____
(код и наименование направления подготовки /специальности)

Профиль/специализация: _____
(наименование профиля/специализации)

Форма обучения: _____
(очная, очно-заочная, заочная)

ОТЧЕТ

ПО _____
(вид практики)

(тип практики)

Обучающийся

(ФИО)

(подпись)

**Ответственное лицо
от Профильной организации
М.П. (при наличии)**

(ФИО)

(подпись)

Москва 20__г.

**Практические кейсы-задачи, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и
(или) опыта деятельности по итогам практики**

| № п/п | Подробные ответы обучающегося на практические кейсы-задачи |
|-----------------|---|
| Кейс-задача № 1 | |
| Кейс-задача № 2 | |
| Кейс-задача № 3 | |
| Кейс-задача № 4 | |
| Кейс-задача № 5 | |

Дата: _____

_____ (подпись)

_____ (ФИО обучающегося)



Аттестационный лист

_____ (Ф.И.О. обучающегося)

обучающий(ая)ся _____ курса _____ формы обучения, группы _____
(указать курс) (очной, очно-заочной, заочной) (шифр группы)

по _____ направлению _____ подготовки _____ /
 специальности _____
(код, наименование направления подготовки/ специальности)

профиль/специализация _____
(наименование профиля/ специализации)

успешно прошел(ла) _____

_____ (наименование вида и типа практики)

с « _____ » _____ 20_ года по « _____ » _____ 20_ года в Профильной организации:

_____ (наименование Профильной организации)

_____ (юридический адрес)

I. Заключение-анализ результатов освоения программы практики:

Индивидуальное задание обучающимся (нужное отметить Ö):

- выполнено;
- выполнено не в полном объеме;
- не выполнено;

Владение материалом (нужное отметить Ö):

Обучающийся:

- умело анализирует полученный во время практики материал;
- анализирует полученный во время практики материал;
- недостаточно четко и правильно анализирует полученный во время практики материал;
- неправильно анализирует полученный во время практики материал;

Задачи, поставленные на период прохождения практики, обучающимся (нужное отметить Ö):

- решены в полном объеме;
- решены в полном объеме, но не полностью раскрыты;
- решены частично, нет четкого обоснования и детализации;
- не решены;

Спектр выполняемых обучающимся функций в период прохождения практики профилю соответствующей образовательной программы (нужное отметить Ö):

- соответствует;
- в основном соответствует;
- частично соответствует;
- не соответствует;

Ответы на практические кейсы-задачи, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, обучающийся (нужное отметить Ö):

- дает аргументированные ответы на вопросы;
- дает ответы на вопросы по существу;
- дает ответы на вопросы не по существу;
- не может ответить на вопросы;

Оформление обучающимся отчета по практике (нужное отметить Ö):

- отчет о прохождении практики оформлен правильно;
- отчет о прохождении практики оформлен с незначительными недостатками;
- отчет о прохождении практики оформлен с недостатками;
- отчет о прохождении практики оформлен неверно;

Аттестуемый продемонстрировал владение следующими профессиональными компетенциями:

| Код | Содержание компетенции | Уровень освоения обучающимся (нужное отметить Ö)* |
|---|---|---|
| Универсальные компетенции | | |
| УК-4 | Способен применять современные коммуникативные технологии, в том числе на иностранном(ых) языке(ах), для академического и профессионального взаимодействия | <input type="checkbox"/> высокий <input type="checkbox"/> средний <input type="checkbox"/> низкий |
| Общепрофессиональные компетенции | | |
| ОПК-1 | Способен решать профессиональные задачи на основе знания (на продвинутом уровне) экономической, организационной и управленческой теории, инновационных подходов, обобщения и критического анализа практик управления | <input type="checkbox"/> высокий <input type="checkbox"/> средний <input type="checkbox"/> низкий |
| ОПК-3 | Способен самостоятельно принимать обоснованные организационно-управленческие решения, оценивать их операционную и организационную эффективность, социальную значимость, обеспечивать их реализацию в условиях сложной (в том числе кросс-культурной) и динамической среды | <input type="checkbox"/> высокий <input type="checkbox"/> средний <input type="checkbox"/> низкий |

Примечание:

- Высокий уровень – обучающийся уверенно демонстрирует готовность и способность к самостоятельной профессиональной деятельности не только в стандартных, но и во внештатных ситуациях.
- Средний уровень – обучающийся выполняет все виды профессиональной деятельности в стандартных ситуациях уверенно, добросовестно, эффективно.
- Низкий уровень – при выполнении профессиональной деятельности обучающийся нуждается во внешнем сопровождении и контроле.

II. Показатели и критерии оценивания результатов практики

| Оценочный критерий | Максимальное количество баллов | Оценка качества выполнения каждого вида работ (в баллах) |
|---|--------------------------------|--|
| Выполнение индивидуального задания в соответствии с программой практики | 30 | |
| Оценка степени самостоятельности проведенного решения практических кейсов-задач, необходимых для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности по итогам практики | 30 | |
| Оценка качества проведенного анализа собранных материалов, данных для решения практических кейсов- | 40 | |

Филиал Автономной некоммерческой организации высшего образования «Московский университет «Синергия» в Малайзии

**Рассмотрено
на заседании Ученого совета
Университета «Синергия»
протокол № 11 от 28.11.2025 г.**

**УТВЕРЖДАЮ
Ректор Университета «Синергия»
кандидат экономических наук, доцент
А. И. Васильев
01.12.2025 г.**

**Программа практики
Учебная практика
(Научно-исследовательская работа)**

| | |
|---|--|
| Уровень высшего образования: | магистратура |
| Направление подготовки: | 38.04.02 Менеджмент |
| Направленность (профиль) подготовки: | Маркетинговая аналитика и дистрибуция |
| Квалификация(степень): | Магистр |
| Форма обучения: | очная |
| Срок освоения по данной программе: | 2 года |
| Год набора: | 2026 |

2025

СОДЕРЖАНИЕ

| | |
|---|---|
| <u>1. ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ, ВИД, ТИП ПРАКТИКИ</u> | 3 |
| <u>2. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ ПО ПРАКТИКЕ (МОДУЛЮ), СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ</u> | 3 |
| <u>3. УКАЗАНИЕ МЕСТА ПРАКТИКИ (МОДУЛЯ) В СТРУКТУРЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ</u> | 4 |
| <u>4. ОБЪЕМ ПРАКТИКИ (МОДУЛЯ) В ЗАЧЕТНЫХ ЕДИНИЦАХ С УКАЗАНИЕМ КОЛИЧЕСТВА НЕДЕЛЬ, ВЫДЕЛЕННЫХ НА КОНТАКТНУЮ РАБОТУ ОБУЧАЮЩИХСЯ С ПРЕПОДАВАТЕЛЕМ</u> | 4 |
| <u>5. СОДЕРЖАНИЕ ПРАКТИКИ (МОДУЛЯ), СТРУКТУРИРОВАННОЕ ПО ЭТАПАМ (РАЗДЕЛАМ)</u> | 5 |
| <u>6. ФОРМЫ ОТЧЕТНОСТИ</u> | 5 |
| <u>7. ПЕРЕЧЕНЬ УЧЕБНОЙ ЛИТЕРАТУРЫ И РЕСУРСОВ СЕТИ «ИНТЕРНЕТ», НЕОБХОДИМЫХ ДЛЯ ОРГАНИЗАЦИИ И ПРОВЕДЕНИЯ ПРАКТИКИ</u> | 5 |
| <u>8. ПЕРЕЧЕНЬ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ, ИСПОЛЬЗУЕМЫХ ПРИ ПРОВЕДЕНИИ ПРАКТИКИ, ВКЛЮЧАЯ ПЕРЕЧЕНЬ ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ И ИНФОРМАЦИОННЫХ СПРАВОЧНЫХ СИСТЕМ (ПРИ НЕОБХОДИМОСТИ)</u> | 6 |
| <u>9. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ</u> | 7 |
| <u>10. ОБЕСПЕЧЕНИЕ ОБРАЗОВАНИЯ ДЛЯ ЛИЦ С ОВЗ</u> | 7 |
| <u>11. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ</u> | 7 |

1. ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ, ВИД, ТИП ПРАКТИКИ

Практическая подготовка при проведении практики организуется путем непосредственного выполнения обучающимися определенных видов работ, связанных с будущей профессиональной деятельностью.

Целью практики является выполнение обучающимися определенных видов работ, связанных с будущей профессиональной деятельностью и направленных на формирование, закрепление, развитие практических навыков и компетенции по профилю соответствующей образовательной программы

Практика – учебная;

Тип практики – научно-исследовательская работа;

2. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ ПО ПРАКТИКЕ (МОДУЛЮ), СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ

В результате прохождения практики у обучающихся формируются следующие компетенции:

| Результаты освоения ООП (содержание компетенций) | Код компетенции | Код и наименование индикатора достижения компетенций | Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине | | |
|--|-----------------|---|---|---|--|
| | | | выпускник должен знать | выпускник должен уметь | выпускник должен иметь практический опыт |
| Способен осуществлять критический анализ проблемных ситуаций на основе системного подхода, выработать стратегию действий | УК-1 | УК-1.1 Разрабатывает возможные управленческие решения задач в деятельности организации, осуществляет критическую оценку их преимуществ и выявляет возможные риски | - | Применять алгоритм формирования нового управленческого решения в деятельности организации Устанавливать приоритеты инновационного развития предприятий в зависимости от внутреннего состояния предприятий и влияния внешней среды | Формирования множества альтернатив для принятия управленческих решений. Оценки критериев альтернативных вариантов решений. Оценивать экономическую эффективность инновации |
| Способен решать профессиональные задачи на основе знания (на продвинутом уровне) экономической, организационной и управленческой теории, инновационных подходов, обобщения и критического анализа практик управления | ОПК-1 | ОПК-1.1 Решает задачи управления на основе понимания сущности функций и методов менеджмента; осуществление планирования и контроля деятельности организации | - | анализировать тенденции появления новых видов экономической деятельности и профессий будущего; анализировать и обосновывать новые требования к компетенциям менеджера и лидерству в ходе самостоятельного изучения практики | выявления и систематизация основных тенденций в теории и практике современного менеджмента в ходе самостоятельного изучения актуальных информационных источников. |

| Результаты освоения ООП (содержание компетенций) | Код компетенции | Код и наименование индикатора достижения компетенций | Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине | | |
|---|-----------------|--|---|---|--|
| | | | выпускник должен знать | выпускник должен уметь | выпускник должен иметь практический опыт |
| | | | | современных организаций. | |
| Способен самостоятельно принимать обоснованные организационно-управленческие решения, оценивать их операционную и организационную эффективность, социальную значимость, обеспечивать их реализацию в условиях сложной (в том числе кросс-культурной) и динамичной среды | ОПК-3 | ОПК-3.1. Осуществляет систематизацию и изложение основных положений современной парадигмы теории организации, востребованных в теории и практике менеджмента | - | обосновывать применение методов научного исследования организаций в интересах совершенствования практики менеджмента. | систематизации и изложения основных положений современной парадигмы теории организации, востребованных в теории и практике менеджмента. |
| ОПК-5. Способен обобщать и критически оценивать научные исследования в менеджменте и смежных областях, выполнять научно-исследовательские проекты | ОПК-5 | ОПК-5.1. Применяет результаты исследований по проблемам менеджмента для разработки стратегии действий | - | осуществлять контроль организации исследовательской работы, своевременно изменять методику, используемую в профессиональной деятельности, в соответствии с требованиями современной науки | обоснования актуальности и практической значимости избранной темы научного исследования; проведения исследований; поиска информации по исследованиям в области менеджмента |

3. УКАЗАНИЕ МЕСТА ПРАКТИКИ (МОДУЛЯ) В СТРУКТУРЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Программа учебной практики (научно-исследовательская работа) относится к обязательной части Блока 2 «Практика».

Учебная практика проводится на 1 курсе во 1 семестре.

Форма контроля промежуточной аттестации – зачет.

4. ОБЪЕМ ПРАКТИКИ (МОДУЛЯ) В ЗАЧЕТНЫХ ЕДИНИЦАХ С УКАЗАНИЕМ КОЛИЧЕСТВА НЕДЕЛЬ, ВЫДЕЛЕННЫХ НА КОНТАКТНУЮ РАБОТУ ОБУЧАЮЩИХСЯ С ПРЕПОДАВАТЕЛЕМ

Общая трудоемкость практики составляет 9 зачетных единиц, 324 ак. часа (в т.ч. контактной работы – 8 ак.ч., самостоятельной работы – 316 ак.ч.), 6 недель.

| № п/п | Раздел (этап) практики | Недели |
|-------|------------------------|-----------------------------|
| 1 | Организационный этап | Первая неделя (первый день) |

| | | |
|---|---------------------|--------------------------------|
| 2 | Основной этап | Первая - шестая неделя |
| 3 | Заключительный этап | Шестая неделя (последний день) |

5. СОДЕРЖАНИЕ ПРАКТИКИ (МОДУЛЯ), СТРУКТУРИРОВАННОЕ ПО ЭТАПАМ (РАЗДЕЛАМ)

| Этап (раздел) практики | Содержание этапа (раздела) практики |
|------------------------|--|
| Организационный | Проведение организационных мероприятий, включая выдачу индивидуального задания и определение тематического направления НИР |
| Основной | Сбор необходимого материала в период прохождения практики; Выполнение индивидуального задания; Обсуждение с руководителем хода выполнения индивидуального задания в личном кабинете в ЭИОС (при необходимости) |
| Заключительный | Подготовка отчетной документации о прохождении практики, размещение в личном кабинете в ЭИОС |

6. ФОРМЫ ОТЧЕТНОСТИ

По окончании практики обучающиеся должны предоставить в личный кабинет ЭИОС руководителю практики следующую отчетную документацию:

- титульный лист отчета;
- отчет о прохождении практики (развернутые ответы обучающегося на кейсы-задачи, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности по итогам ее прохождения);
- аттестационный лист.

7. ПЕРЕЧЕНЬ УЧЕБНОЙ ЛИТЕРАТУРЫ И РЕСУРСОВ СЕТИ «ИНТЕРНЕТ», НЕОБХОДИМЫХ ДЛЯ ОРГАНИЗАЦИИ И ПРОВЕДЕНИЯ ПРАКТИКИ

Основная литература:

1. Левченко Т.М. Инновационный менеджмент : учебно-методическое пособие / Левченко Т.М., Лихтанская О.И., Гончарова Н.А.. — Новосибирск : Сибирский государственный университет телекоммуникаций и информатики, 2022. — 139 с. — Текст : электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/126672.html>
2. Попов, В. П. Теория и анализ систем / В. П. Попов, И. В. Крайнюченко. — Саратов : Ай Пи Эр Медиа, 2018. — 250 с. — ISBN 978-5-4486-0211-5. — Текст : электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/70283.html>
3. Юсупова, С. М. Управленческие решения в корпорации : учебник / С. М. Юсупова. — Москва : Ай Пи Ар Медиа, 2026. — 265 с. — ISBN 978-5-4497-5149-2. — Текст : электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/157888.html>

Дополнительная литература:

1. Карданская, Н. Л. Управленческие решения : учебник для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям и направлениям / Н. Л. Карданская. — 3-е изд. — Москва : ЮНИТИ-ДАНА, 2023. — 439 с. — ISBN 978-5-238-01574-3. — Текст : электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/141374.html>

2. Пономаренко, Е. В. Инновационный менеджмент : учебное пособие для обучающихся магистратуры по направлениям подготовки укрупненной группы 38.04.00 «Экономика и управление» / Е. В. Пономаренко, Л. Н. Костина. — Донецк : Донецкая академия управления и государственной службы, 2021. — 216 с. — Текст : электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/129795.html>

Перечень ресурсов информационно-коммуникационной сети «Интернет»:

| № | Наименование портала (издания, курса, документа) | Ссылка |
|----|--|---|
| 1. | Клуб менеджеров E-xecutive. | http://www.e-xecutive.ru/ |
| 2. | Всё о ТРИЗ. | http://www.trizland.ru/ |
| 3. | Федеральный институт промышленной собственности. | http://www1.fips.ru/wps/wcm/connect/content_ru/ru |

8. ПЕРЕЧЕНЬ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ, ИСПОЛЬЗУЕМЫХ ПРИ ПРОВЕДЕНИИ ПРАКТИКИ, ВКЛЮЧАЯ ПЕРЕЧЕНЬ ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ И ИНФОРМАЦИОННЫХ СПРАВОЧНЫХ СИСТЕМ (ПРИ НЕОБХОДИМОСТИ)

Обучающиеся обеспечены доступом к электронной информационно-образовательной среде Университета из любой точки, в которой имеется доступ к сети «Интернет», как на территории организации, так и вне ее.

лицензионное программное обеспечение:

- Windows Professional 10 Russian Upgrade OLP NL AcademicEdition;
- Office Professional Plus Education ALng LSA OLVS E 3Y;
- Kaspersky Total Security для бизнеса Russian Edition (отечественное программное обеспечение);
- Антивирусная программа Dr.Web (отечественное программное обеспечение);

свободно-распространяемое программное обеспечение:

- 7-ZIP – архиватор (<https://www.7-zip.org/>)
- OpenOffice (<https://www.openoffice.org/ru/>)
- PDF24 Toolbox (<https://www.pdf24.org/ru/>)
- GIMP (редактор растровой графики) (<https://www.gimp.org/>)
- Логином (Loginom) (отечественное программное обеспечение; <https://loginom.ru/platform/pricing>)
- Inkscape (векторная графика) (<https://www.inkscape.org>)

электронно-библиотечная система:

- Электронная библиотечная система (ЭБС) IPR BOOKS <https://www.iprbookshop.ru/>

современные профессиональные базы данных и информационные справочные системы:

- Официальный интернет-портал базы данных правовой информации <http://pravo.gov.ru>.

Электронная библиотека научных публикаций eLIBRARY (<https://elibrary.ru>)

- Компьютерная справочная правовая система «КонсультантПлюс» (<http://www.consultant.ru/>)
- Архив научных журналов НЭИКОН (<https://arch.neicon.ru/xmlui/>)

9. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ

Прохождение практики обеспечивается материально-техническими в организации, осуществляющей деятельность по профилю образовательной программы (в том числе в структурном подразделении профильной организации, предназначенном для проведения практической подготовки) и/или структурных подразделений Университета, предназначенном для проведения практической подготовки, а также учебными аудиториями для проведения групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, оснащенных оборудованием и техническими средствами обучения, а так же помещениями для самостоятельной работы обучающихся, оснащенными специализированной мебелью и компьютерной техникой с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду Университета.

Проведение практики обеспечено материально-технической базой, соответствующей действующим противопожарным правилам и нормам.

Материально-техническое обеспечение дисциплины включает в себя

Учебная аудитория для проведения групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, подтверждающая наличие материально-технического обеспечения, с перечнем основного оборудования:

мебель аудиторная (столы, стулья, доска аудиторная), стол преподавателя, стул преподавателя; персональный компьютер; набор демонстрационного оборудования (проектор, экран).

Помещение для проведения практической подготовки обучающихся, подтверждающее наличие материально-технического обеспечения, с перечнем основного оборудования:

Think City Sdn Bhd

Исполнительная дирекция

Основное оборудование:

Персональный компьютер – 4 шт.

Помещение для самостоятельной работы обучающихся

Основное оборудование:

оснащено компьютерной техникой с возможностью подключения к сети "Интернет" и обеспечением доступа к электронной информационно-образовательной среде

10. ОБЕСПЕЧЕНИЕ ОБРАЗОВАНИЯ ДЛЯ ЛИЦ С ОВЗ

Практика для обучающихся с ограниченными возможностями здоровья и инвалидов проводится с учетом особенностей их психофизического развития, индивидуальных возможностей и состояния здоровья.

11. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ

Промежуточная аттестация по учебной практике проводится в форме зачета.

Оценка по учебной практике формируется на основе:

Отчет по учебной практике:

Выполнение индивидуального задания в соответствии с программой практики:

Отчет по учебной (научно-исследовательской работе) практике:

«Зачтено»

90-100 – выставляется, если обучающийся выполнил индивидуальное задание учебной практики:

осуществил подборку необходимых нормативных правовых документов в

соответствии с объектом исследования;

в период прохождения учебной практики выполнил спектр функций, которые в полной мере соответствуют области профессиональной деятельности;

свободно, исчерпывающе и аргументированно ответил на практические кейсы-задачи, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности;

правильно оформил отчет о прохождении учебной практики;

имеет положительное заключение об уровне освоения обучающимся профессиональных компетенций, содержащееся в аттестационном листе.

89-70 – выставляется, если обучающийся выполнил индивидуальное задание учебной практики:

осуществил подборку необходимых нормативных правовых документов в соответствии с объектом исследования;

в период прохождения учебной практики выполнил спектр функций, которые в основном соответствуют области профессиональной деятельности;

свободно, исчерпывающе и аргументированно ответил на практические кейсы-задачи, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности;

правильно оформил отчет о прохождении учебной практики;

имеет положительное заключение об уровне освоения обучающимся профессиональных компетенций, содержащееся в аттестационном листе.

69-50 – выставляется, если обучающийся выполнил индивидуальное задание учебной практики не в полном объеме:

не в полной мере осуществил подборку необходимых нормативных правовых документов в соответствии с объектом исследования;

в период прохождения учебной практики выполнил спектр функций, которые частично соответствуют области профессиональной деятельности;

ответил на практические кейсы-задачи, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности без должной аргументации;

имеет положительное заключение об уровне освоения обучающимся профессиональных компетенций, содержащееся в аттестационном листе.

оформил отчет о прохождении учебной практики с недостатками.

«Не зачтено»

0 - 49 – выставляется, если обучающийся не выполнил индивидуальное задание учебной практики:

не осуществил подборку необходимых нормативных правовых документов в соответствии с объектом исследования;

в период прохождения учебной практики выполнил спектр функций, которые не соответствуют области профессиональной деятельности;

ответил на практические кейсы-задачи, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности неверно, не по существу;

неправильно оформил отчет о прохождении учебной практики;

имеет отрицательное заключение об уровне освоения обучающимся профессиональных компетенций, содержащееся в аттестационном листе.

Типовые задания для проведения текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся по учебной практике

| Код компетенции | Содержание задания |
|-----------------|---|
| | Направление НИР – (выбор из перечня утвержденного кафедрой) |
| УК-1 | Задание 1. Информационный поиск (работа с библиотечным фондом, ресурсами сети Интернет и другими ресурсами) и библиографическое |

| | |
|-------|---|
| | описание информационных источников по направлению НИР. |
| ОПК-1 | Задание 2. Составление аннотированного библиографического списка информационных источников по направлению НИР. |
| ОПК-3 | Задание 3. Составление концепции с определением объекта, предмета исследования, формулировкой цели, задач и основных результатов по направлению НИР. |
| ОПК-5 | Задание 4. Оформление аннотированного библиографического списка и концепции в соответствии с рекомендованной структурой. Подготовка отчета по НИР. |

НАПРАВЛЕНИЯ НАУЧНО-ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКОЙ РАБОТЫ

Направление 1. Разработка программ повышения потребительской лояльности к товарам (услугам, брендам) организации на основе маркетинговой аналитики.

Аннотация: Практические исследования потребителей, потребительского поведения, применение маркетинговых инструментов по формированию партнерства для различных субъектов рынка; разработка схемы управления потребительской лояльностью, направленных на построение долгосрочных отношений с выбранным сегментом потребителей и клиентоориентированность. В том числе – практическое применение полученных результатов для внедрения программ потребительской лояльности в конкретных организациях.

Объекты исследования: потребители (целевая аудитория) организации, товары (услуги или бренды) организации.

Направление 2. Разработка комплексной системы распределения (дистрибуции) в организации.

Аннотация: теоретические и практические исследования комплексной маркетинговой и логистической деятельности, заключающуюся в продвижении продукции от производителей к конечным потребителям, организации распределения продукции в сегменте, на территории, организации продаж, предпродажного и послепродажного сервиса; исследование процесса продаж продукции в компании на рынке B2B и B2C; оценка эффективности функционирования сбытовых каналов.

Объекты исследования:

а) современные и перспективные методы и инструменты управления каналами продаж компании (теоретическое направление);

б) организации (предприятия, фирмы, учреждения), ставящие перед собой цели повышение эффективности системы распределения (практическое направление).

Направление 3. Разработка и внедрение системы стимулирования продаж товаров (услуг) организации.

Аннотация. Теоретические и практические исследования применения комплекта маркетинговых инструментов, направленных на повышение спроса и увеличение узнаваемости бренда; формирование и построение воронки продаж с целью повышения вовлеченности клиентов в процесс совершения покупки; оценка эффективности применяемых инструментов стимулирования продаж; разработка рекомендаций по формированию положительного имиджа товара (организации), формирования лояльности.

Объекты исследования: современные и перспективные методы и инструменты стимулирования продаж.

Направление 4. Изучение внутреннего и внешнего рынка, его потенциала и тенденций развития.

Аннотация. Практические исследования рынка с целью формирования стратегии и тактики компании с учетом реально существующих и потенциально возможных факторов и условий рынка, позиции и перспектив компании, снижения уровня неопределенности рыночной ситуации для осуществления долгосрочного планирования; разработка вариантов управленческих решений, оценка эффективности маркетинговой деятельности, диагностика возможных проблем в деятельности компании.

Объекты исследования: внешняя и внутренняя среда организации (предприятия, фирмы, учреждения).

Направление 5. Разработка системы маркетинговых коммуникаций в организации.

Аннотация. Теоретические и практические исследования мотивации покупателей и стимулирования покупки; формирование и актуализация потребностей клиентов с целью построения и сохранения благоприятных отношений и взаимопонимания между компанией и общественностью, а также партнерами, формирования положительного образа компании в сознании потребителей, привлечения внимания и интереса к компании необходимой целевой аудиторией. Обоснование экономической эффективности стратегии маркетинговых коммуникаций с учетом специфики объекта исследования. Изучение проблем реализации стратегии интегрированных маркетинговых коммуникаций.

Объекты исследования: современные компании, их маркетинговые активности и программы коммуникаций.

Направление 6. Формирование имиджа и деловой репутации организации.

Аннотация. Теоретические и практические исследования мнения целевой аудитории, поставщиков, партнеров и общественности об организации, ее товарах и услугах; изучение внешнего и внутреннего восприятия. Разработка программы формирования имиджа и повышение репутации компании (бренда).

Объекты исследования: мнение клиентов и партнеров о компании, ее продуктах.

Методические рекомендации по составлению аннотированного библиографического списка

Целью научно-исследовательской работы является развитие навыков самостоятельной научно-исследовательской деятельности обучающихся и формирование у них профессионального мировоззрения в этой области, в соответствии с профилем избранной магистерской программы.

В соответствии с учебным планом по направлению подготовки 38.04.02 Менеджмент НИР - является составление аннотированного библиографического списка информационных источников информации по направлению НИР.

Задачами учебной практики НИР являются:

~ поиск, сбор, обработка, анализ и систематизация информации по теме исследования;

~ выявление и формулирование актуальных научных проблем;

~ освоение методов и инструментов проведения исследований и анализа их результатов;

~ подготовка к разработке программ научных исследований и разработок, организации их выполнения.

Уровень развития науки в значительной степени определяется характером, достоверностью, целевым назначением информации, которая получена в результате познания. Документ в науке – это материальный объект с информацией о фактах, событиях, явлениях объективной действительности и умственной деятельности людей, с определенным способом передачи и хранения во времени и в пространстве. Форма документа в значительной степени определяет способ его анализа.

В зависимости от статуса источника различают документы: официальные и неофициальные. Также документы условно подразделяют на:

первичные – в них содержатся результаты научных исследований и разработок, новые научные данные, идеи, факты. На основе этих документов формируется первичная информация;

вторичные – где содержатся аналитико-синтетические и логические материалы, которые уже обработаны на основе первичных документов.

Важными источниками первичной информации являются книги, монографии, брошюры, пособия и периодические издания. Особое место среди книг, которые используются в сфере научной информации, занимают учебники и пособия – непериодические издания, в которых содержатся систематизированные сведения научного и прикладного характера и изложены в доступной форме.

Наиболее оперативным источником научно-технической информации являются периодические издания, традиционные виды которых – научные журналы; к периодическим также относят сборники научных трудов ученых ВУЗа, научно-исследовательских институтов и т.п.

Библиографическое описание источников информации в конкретной предметной (научно-профессиональной) области является важнейшим этапом научно-исследовательской работы и представляет собой поиск, идентификацию, описание и аннотирование источников, работа с которыми составляет информационную и научно-методологическую базу научно-исследовательской работы на последующих ее этапах.

В качестве информационных и научно-методологических источников по направлению НИР рассматриваются:

- ~ нормативно-правовые акты (ГК РФ, ТК РФ и т.п.);
- ~ научные монографии;
- ~ диссертации на соискание ученых степеней доктора и кандидата наук (по экономическим специальностям);
- ~ авторефераты диссертаций на соискание ученых степеней доктора и кандидата наук (по экономическим специальностям);
- ~ научные статьи (в том числе на иностранных языках, не имеющие перевода на русский язык);
- ~ научные доклады;
- ~ энциклопедии, словари и справочники;
- ~ учебники и учебные пособия;
- ~ опубликованные материалы лекций;
- ~ документация предприятий и организаций со свободным доступом и др.

К информации, получаемой из потенциальных источников, предъявляются следующие требования, определяющие ее качество в соответствии с направлением НИР:

Релевантность – соответствие информации направлению НИР.

Полнота – свойство информации исчерпывающе характеризовать интересующий объект, процесс, событие.

Достоверность – обоснованность основных положений и выводов, сделанных авторами.

Актуальность – соответствие информации текущему этапу научных исследований в данной области, устойчивость и перспективность положений и выводов.

Доступность – возможность получения информации исходя из ее открытости и

характера (доступности терминологии, математического и иного аппарата и т.п.).

Эргономичность – удобство формы (печатная, электронная) и объема информации с учетом времени, отводимого на практику НИР.

В ходе учебной практики НИР применялся следующий алгоритм поиска научной информации:

1. Декомпозиция темы (направления) НИР на ключевые разделы и подразделы.

2. Формулировка ключевых слов и понятий.

3. Определение перечня энциклопедий, словарей и справочников, к которым следует обращаться при необходимости определить верное (принятое в данном научном сообществе) толкование новых терминов и понятий.

4. Определение и выбор ресурсов (систем) накопления, хранения и предоставления доступа к информации: Российская государственная библиотека (РГБ) (www.rsl.ru), Государственная публичная научно-техническая библиотека России (ГПНТБ России) (www.gpntb.ru), Российская национальная библиотека (РНБ) (www.nlr.ru), Всероссийский институт научной и технической информации (ВИНИТИ), Российская книжная палата (РКП, ИТАР-ТАСС), Институт научной информации по общественным наукам (ИНИОН), другие библиотеки, архивы, Интернет-ресурсы: SCOPUS, elibrary.ru (РИНЦ), researchgate.net, Web of Knowledge, Web of Science, другие ресурсы сети Интернет и др.

5. Формулировка поисковых запросов, включающая в себя при необходимости, коды тематических рубрик, индексы УДК, коды международного классификатора и т.п.

6. Получение сведений об информационных источниках по форме:

~ автор (Ф.И.О., ученая степень, ученое звание, место работы и т.п.);

~ название издания;

~ тип издания;

~ год издания;

~ место издания;

~ аннотация;

~ библиометрические показатели (при наличии), прежде всего – показатели цитируемости;

~ список цитируемой литературы.

7. Оценка формы представления и способов доступа к полному тексту издания.

8. Анализ информации в контексте направления НИР. Отбор источников, обладающих максимальным соответствием по критериям релевантности, доступности и актуальности.

9. Формирование окончательного списка источников в соответствии с ГОСТ 7.1-2003 – Система стандартов по информации, библиотечному и издательскому делу. Библиографическая запись. Библиографическое описание. Общие требования и правила составления.

В соответствии с заданием на первый этап практики НИР, объем библиографического списка должен составлять 15–20 источников, включая не менее двух научных статей иностранных авторов, не имеющих перевода на русский язык.

Аннотирование отобранных источников осуществлялось в соответствии с общепризнанным подходом, включающим следующие основные положения и рекомендации:

Аннотация – это краткая характеристика работы, содержащая перечень основных вопросов статьи. Аннотация выполняет следующие функции:

~ дает возможность установить основное содержание научной статьи,

~ определить ее релевантность и решить, следует ли обращаться к полному тексту статьи;

~ используется в информационных, в том числе автоматизированных системах для поиска информации.

Аннотация включает в себя основные разделы:

~
~ назначение и основное содержание источника;
~ раскрываемые проблемы и их актуальность;
~ язык иностранного источника;
~ характер соответствия информации направлению НИР;
~ положения, разделы, главы и т.п. источника, которым следует уделить особое внимание в ходе последующих этапов практики НИР;
~ дополнения, пояснения.

Согласно рекомендациям, текст аннотации должен включать в себя следующие фразы (примеры):

Пример 1:

Гражданский кодекс Российской Федерации (ГК РФ). 30 ноября 1994 года N 51-ФЗ (ред. от 30.07.2017) [Электронный ресурс]. Справочно-информационная система «Консультант Плюс». Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.

Дата обращения: 12.10.2021 г.

Гражданский кодекс РФ определяет правовое положение...

Содержание документа соответствует направлению НИР по следующим вопросам (аспектам, проблемам) ...

Особое внимание при работе с ГК РФ необходимо уделить вопросам...

Пример 2:

Адизес И. Управление жизненным циклом корпораций; Пер. с англ. В. Кузина. М.: Манн, Иванов и Фербер, 2014. 512 с.

Книга посвящена...

В книге раскрываются следующие проблемы...

Содержание книги соответствует направлению НИР по следующим вопросам (аспектам, проблемам) ...

Особое внимание при работе с книгой необходимо уделить вопросам...

Пример 3:

Wilhelm H., Schlömer M., Maurer I. How Dynamic Capabilities Affect the Effectiveness and Efficiency of Operating Routines under High and Low Levels of Environmental Dynamism // British Journal of Management. 2015. Vol. 26. P. 327-345.

Статья написана на ... языке.

Статья посвящена...

В статье раскрываются следующие проблемы...

Содержание статьи соответствует направлению НИР по следующим вопросам (аспектам, проблемам) ...

Особое внимание при работе со статьей необходимо уделить вопросам...

Составление аннотированного библиографического списка завершается формированием общего вывода о соответствии библиографического списка направлению НИР.



**Филиал Автономной некоммерческой организации высшего
образования «Московский университет «Синергия» в Малайзии**

Факультет (Институт) _____
(наименование факультета/ института)

Направление _____ **ПОДГОТОВКИ**
/специальность: _____
(код и наименование направления подготовки /специальности)

Профиль/специализация: _____
(наименование профиля/специализации)

Форма обучения: _____
(очная, очно-заочная, заочная)

УТВЕРЖДАЮ

Декан факультета (директор института)

(Подпись) _____ *(ФИО)*

« ____ » _____ 20__ г.

ИНДИВИДУАЛЬНОЕ ЗАДАНИЕ

НА _____
(вид практики)

(тип практики)

обучающегося группы _____
(Шифр и № группы) _____
(ФИО обучающегося)

Место прохождения практики:

(наименование структурного подразделения Образовательной организации)

Срок прохождения практики: с « ____ » _____ 20__ г. по « ____ » _____ 20__ г.

Содержание индивидуального задания на практику:

| № п/п | Виды работ |
|----------|---|
| 1. | Инструктаж по соблюдению правил противопожарной безопасности, правил охраны труда, техники безопасности, санитарно-эпидемиологических правил и гигиенических нормативов. |
| 2. | Выполнение определенных практических кейсов-задач, необходимых для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности по итогам <hr style="width: 80%; margin: 0 auto;"/> (вид практики, тип практики) |
| 2.1. | Задание 1. |
| 2.2. | Задание 2. |
| 2.3. | Задание 3. |
| 2.4. | Задание 4. |
| 3. | Систематизация собранного нормативного и фактического материала. |
| 4. | Оформление отчета о прохождении практики. |
| 5. | Защита отчета по практике. |

Разработано руководителем практики от Университета

(Ф.И.О)

(Подпись)

«__» _____ 20__ г.



Филиал Автономной некоммерческой организации высшего образования «Московский университет «Синергия» в Малайзии

Факультет (Институт) _____

(наименование факультета/ института)

Направление подготовки /специальность: _____
(код и наименование направления подготовки /специальности)

Профиль/специализация: _____
(наименование профиля/специализации)

Форма обучения: _____
(очная, очно-заочная, заочная)

ОТЧЕТ

ПО _____ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКЕ
(вид практики)

_____ НАУЧНО-ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКАЯ РАБОТА
(тип практики)

Обучающийся

(ФИО)

(подпись)

**Ответственное лицо
от Профильной организации
М.П. (при наличии)**

(ФИО)

(подпись)

Москва 20__г.

**Практические кейсы-задачи, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и
(или) опыта деятельности по итогам практики**

| № п/п | Подробные ответы обучающегося на практические кейсы-задачи |
|--------------|---|
| Задание 1 | |
| Задание 2 | |
| Задание 3 | |
| Задание 4 | |

Дата: _____

_____ *(подпись)*

_____ *(ФИО обучающегося)*



Аттестационный лист

обучающий(ая)ся _____ курса _____ формы обучения, группы _____

(указать курс) (очной, очно-заочной, заочной) (шифр группы)

по _____ направлению _____ подготовки _____ /

специальности _____

(код, наименование направления подготовки/ специальности)

профиль/специализация _____

(наименование профиля/ специализации)

успешно прошел(ла) _____

(наименование вида и типа практики)

I. Заключение-анализ результатов освоения программы практики:

Индивидуальное задание обучающимся (нужное отметить Ö):

- выполнено;
- выполнено не в полном объеме;
- не выполнено;

Владение материалом (нужное отметить Ö):

Обучающийся:

- умело анализирует полученный во время практики материал;
- анализирует полученный во время практики материал;
- недостаточно четко и правильно анализирует полученный во время практики материал;
- неправильно анализирует полученный во время практики материал;

Задачи, поставленные на период прохождения практики, обучающимся (нужное отметить Ö):

- решены в полном объеме;
- решены в полном объеме, но не полностью раскрыты;
- решены частично, нет четкого обоснования и детализации;
- не решены;

Спектр выполняемых обучающимся функций в период прохождения практики профилю соответствующей образовательной программы (нужное отметить Ö):

- соответствует;

- в основном соответствует;
- частично соответствует;
- не соответствует;

Ответы на практические кейсы-задачи, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, обучающийся (нужное отметить Ö):

- дает аргументированные ответы на вопросы;
- дает ответы на вопросы по существу;
- дает ответы на вопросы не по существу;
- не может ответить на вопросы;

Оформление обучающимся отчета по практике (нужное отметить Ö):

- отчет о прохождении практики оформлен правильно;
- отчет о прохождении практики оформлен с незначительными недостатками;
- отчет о прохождении практики оформлен с недостатками;
- отчет о прохождении практики оформлен неверно;

Аттестуемый продемонстрировал владение следующими профессиональными компетенциями:

| Код | Содержание компетенции | Уровень освоения обучающимся (нужное отметить Ö)* |
|---|---|--|
| Универсальные компетенции | | |
| УК-1 | Способен осуществлять критический анализ проблемных ситуаций на основе системного подхода выработать стратегию действий | <input type="radio"/> высокий <input type="radio"/> средний <input type="radio"/> низкий |
| Общепрофессиональные компетенции | | |
| ОПК-1 | Способен решать профессиональные задачи на основе знания (на продвинутом уровне) экономической, организационной и управленческой теории, инновационных подходов, обобщения и критического анализа практик управления | <input type="radio"/> высокий <input type="radio"/> средний <input type="radio"/> низкий |
| ОПК-3 | Способен самостоятельно принимать обоснованные организационно-управленческие решения, оценивать их операционную и организационную эффективность, социальную значимость, обеспечивать их реализацию в условиях сложной (в том числе кросс-культурной) и динамической среды | <input type="radio"/> высокий <input type="radio"/> средний <input type="radio"/> низкий |
| ОПК-5 | Способен обобщать и критически оценивать научные исследования в менеджменте и смежных областях, выполнять научно-исследовательские проекты | <input type="radio"/> высокий <input type="radio"/> средний <input type="radio"/> низкий |

Примечание:

Высокий уровень – обучающийся уверенно демонстрирует готовность и способность к самостоятельной профессиональной деятельности не только в стандартных, но и во внештатных ситуациях.

Средний уровень – обучающийся выполняет все виды профессиональной деятельности в стандартных ситуациях уверенно, добросовестно, эффективно.

Низкий уровень – при выполнении профессиональной деятельности обучающийся нуждается во внешнем сопровождении и контроле.

II. Показатели и критерии оценивания результатов практики

| Оценочный критерий | Максимальное количество баллов | Оценка качества выполнения каждого вида работ (в баллах) |
|---|--------------------------------|--|
| Выполнение индивидуального задания в соответствии с | 30 | |

| Оценочный критерий | Максимальное количество баллов | Оценка качества выполнения каждого вида работ (в баллах) |
|---|--------------------------------|--|
| программой практики | | |
| Оценка степени самостоятельности проведенного решения практических кейсов-задач, необходимых для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности по итогам практики | 30 | |
| Оценка качества проведенного анализа собранных материалов, данных для решения практических кейсов-задач, необходимых для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности по итогам практики | 40 | |
| Итоговая оценка: | 100 | |

Замечания руководителя практики от Университета:

Отчет по _____ практике **соответствует** требованиям программы практики и **рекомендуется к защите с оценкой** « _____ ».
(зачтено/ не зачтено)

Руководитель практики от Университета:

(подпись)

(Ф.И.О)

« ___ » _____ 20__ г.

Филиал Автономной некоммерческой организации высшего образования «Московский университет «Синергия» в Малайзии

Рассмотрено
на заседании Ученого совета
Университета «Синергия»
протокол № 11 от 28.11.2025 г.

УТВЕРЖДАЮ
Ректор Университета «Синергия»
кандидат экономических наук, доцент
А. И. Васильев
01.12.2025 г.

Программа практики
Производственная практика
(Практика по профилю профессиональной деятельности)

| | |
|---|--|
| Уровень высшего образования: | магистратура |
| Направление подготовки: | 38.04.02 Менеджмент |
| Направленность (профиль) подготовки: | Маркетинговая аналитика и дистрибуция |
| Квалификация(степень): | Магистр |
| Форма обучения: | очная |
| Срок освоения по данной программе: | 2 года |
| Год набора: | 2026 |

СОДЕРЖАНИЕ

| | |
|---|----------|
| <u>1. ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ, ВИД, ТИП И СПОСОБ ПРОВЕДЕНИЯ ПРАКТИКИ.....</u> | <u>3</u> |
| <u>2. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ ПО ПРАКТИКЕ (МОДУЛЮ), СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ.....</u> | <u>3</u> |
| <u>3. УКАЗАНИЕ МЕСТА ПРАКТИКИ (МОДУЛЯ) В СТРУКТУРЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ.....</u> | <u>4</u> |
| <u>4. ОБЪЕМ ПРАКТИКИ (МОДУЛЯ) В ЗАЧЕТНЫХ ЕДИНИЦАХ С УКАЗАНИЕМ КОЛИЧЕСТВА НЕДЕЛЬ, ВЫДЕЛЕННЫХ НА КОНТАКТНУЮ РАБОТУ ОБУЧАЮЩИХСЯ С ПРЕПОДАВАТЕЛЕМ.....</u> | <u>4</u> |
| <u>5. СОДЕРЖАНИЕ ПРАКТИКИ (МОДУЛЯ), СТРУКТУРИРОВАННОЕ ПО ЭТАПАМ (РАЗДЕЛАМ).....</u> | <u>5</u> |
| <u>6. ФОРМЫ ОТЧЕТНОСТИ.....</u> | <u>6</u> |
| <u>7. ПЕРЕЧЕНЬ УЧЕБНОЙ ЛИТЕРАТУРЫ И РЕСУРСОВ СЕТИ «ИНТЕРНЕТ», НЕОБХОДИМЫХ ДЛЯ ОРГАНИЗАЦИИ И ПРОВЕДЕНИЯ ПРАКТИКИ.....</u> | <u>6</u> |
| <u>8. ПЕРЕЧЕНЬ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ, ИСПОЛЬЗУЕМЫХ ПРИ ПРОВЕДЕНИИ ПРАКТИКИ, ВКЛЮЧАЯ ПЕРЕЧЕНЬ ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ И ИНФОРМАЦИОННЫХ СПРАВОЧНЫХ СИСТЕМ (ПРИ НЕОБХОДИМОСТИ).....</u> | <u>8</u> |
| <u>9. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ.....</u> | <u>8</u> |
| <u>10. ОБЕСПЕЧЕНИЕ ОБРАЗОВАНИЯ ДЛЯ ЛИЦ С ОВЗ.....</u> | <u>9</u> |
| <u>11. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ.....</u> | <u>9</u> |

1. ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ, ВИД, ТИП ПРАКТИКИ

Практическая подготовка при проведении практики организуется путем непосредственного выполнения обучающимися определенных видов работ, связанных с будущей профессиональной деятельностью.

Целью практики является выполнение обучающимися определенных видов работ, связанных с будущей профессиональной деятельностью и направленных на формирование, закрепление, развитие практических навыков и компетенции по профилю соответствующей образовательной программы

Практика – производственная;

Тип практики – производственная (практика по профилю профессиональной деятельности) практика.

2. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ ПО ПРАКТИКЕ (МОДУЛЮ), СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ

В результате прохождения практики у обучающихся формируются следующие компетенции:

| Результаты освоения ООП (содержание компетенций) | Код компетенции | Код и наименование индикатора достижения компетенций | Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине | | |
|---|-----------------|--|---|--|---|
| | | | выпускник должен знать | выпускник должен уметь | выпускник должен иметь практический опыт |
| Способен осуществлять критический анализ проблемных ситуаций на основе системного подхода, вырабатывать стратегию действий | УК-1 | УК-1.1 Разрабатывает возможные управленческие решения задач в деятельности организации, осуществляет критическую оценку их преимуществ и выявляет возможные риски | - | Применять алгоритм формирования нового управленческого решения в деятельности организации Устанавливать приоритеты инновационного развития предприятий в зависимости от внутреннего состояния предприятий и влияния внешней среды | Формирования множества альтернатив для принятия управленческих решений. Оценки критериев альтернативных вариантов решений. Оценивать экономическую эффективность инновации |
| Способен владеть современными технологиями проведения маркетингового анализа внешней и внутренней среды для разработки и реализации эффективных маркетинговых | ПК-1 | ПК-1.1. Владеет современными инструментами и технологиями Digital-маркетинга для анализа внешней и внутренней среды | - | использовать основные метрики маркетинговой аналитики, характеризующие состояние внешней и внутренней | использования инструментов маркетинговой аналитики для анализа внешней и внутренней среды компании и разработки вариантов |

| | | | | | |
|---|-------------|---|---|--|--|
| программ и средствами визуализации и презентации маркетинговых проектов | | | | среды | управленческих решений |
| Способен разрабатывать и совершенствовать комплексную систему распределения и сбытовую политику с использованием маркетинговых инструментов и моделирования покупательского поведения, оценивать эффективность сбытовой политики и управлять каналами дистрибуции в организации | ПК-2 | ПК-2.1. Разрабатывает и совершенствует комплексную систему распределения и сбытовую политику с использованием современных маркетинговых инструментов и технологий | - | разрабатывать и совершенствовать комплексную систему распределения и сбытовую политику | использования современных маркетинговых инструментов и технологий в системе распределения |
| Способен разрабатывать и совершенствовать систему интегрированных маркетинговых коммуникаций и взаимоотношений с партнерами на основе клиентоориентированности с использованием комплекса маркетинговых инструментов для формирования имиджа и деловой репутации компании | ПК-3 | ПК-3.1. Разрабатывает и совершенствует систему интегрированных маркетинговых коммуникаций и взаимоотношений с партнерами на основе клиентоориентированности в каналах дистрибуции | - | разрабатывать и совершенствовать систему маркетинговых коммуникаций и взаимоотношений с партнерами | использования современных маркетинговых инструментов и технологий на основе клиентоориентированности в системе распределения |

3. УКАЗАНИЕ МЕСТА ПРАКТИКИ (МОДУЛЯ) В СТРУКТУРЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Программа производственной (практики по профилю профессиональной деятельности) практики относится к части, формируемой участниками образовательных отношений, Блока 2 «Практика».

Производственная практика проводится на 1,2 курсах во 2 и 3 семестрах.

Форма контроля промежуточной аттестации – зачет.

4. ОБЪЕМ ПРАКТИКИ (МОДУЛЯ) В ЗАЧЕТНЫХ ЕДИНИЦАХ С УКАЗАНИЕМ КОЛИЧЕСТВА НЕДЕЛЬ, ВЫДЕЛЕННЫХ НА КОНТАКТНУЮ РАБОТУ ОБУЧАЮЩИХСЯ С ПРЕПОДАВАТЕЛЕМ

Общая трудоемкость практики составляет 12 зачетных единиц, 432 ак. часа (в т.ч. контактной работы – 8 ак.ч., самостоятельной работы – 424 ак.ч.), 8 недель.

Первый этап (2 семестр)

| № п/п | Раздел (этап) практики | Недели |
|-------|------------------------|--------------------------------|
| 1 | Организационный этап | Первая неделя (первый день) |
| 2 | Основной этап | Первая - шестая неделя |
| 3 | Заключительный этап | Шестая неделя (последний день) |

Второй этап (3 семестр)

| № п/п | Раздел (этап) практики | Недели |
|-------|------------------------|--------------------------------|
| 1 | Организационный этап | Первая неделя (первый день) |
| 2 | Основной этап | Первая - вторая неделя |
| 3 | Заключительный этап | Вторая неделя (последний день) |

5. СОДЕРЖАНИЕ ПРАКТИКИ (МОДУЛЯ), СТРУКТУРИРОВАННОЕ ПО ЭТАПАМ (РАЗДЕЛАМ)

Первый этап производственной практики (практики по профилю профессиональной деятельности) проводится во 2 семестре. Трудоемкость первой части производственной практики составляет 9 зачетных единиц, 324 ак. часа (в т.ч. контактной работы – 4 ак.ч., самостоятельной работы – 320 ак.ч.). Продолжительность первого этапа производственной практики составляет 6 недель.

Конкретные сроки начала и окончания первого этапа производственной практики определяются приказом по Университету.

Защита отчета о прохождении первого этапа производственной практики проводится в форме *зачета*.

| Этап (раздел) практики | Содержание этапа (раздела) практики |
|------------------------|---|
| Организационный | - установочная конференция; - инструктаж по технике безопасности; - разработка индивидуального задания |
| Основной | - выполнение индивидуального задания, согласно вводному инструктажу; - сбор, обработка и систематизация материала; - анализ организационной структуры предприятия, проектной стратегии организации, операционной деятельности; - анализ системы планирования работы проектного отдела; процессов разработки и реализации проектов организации; способов организации контроля выполнения производственных планов; системы оценки качества результатов деятельности организаций; - подготовка промежуточного отчета и согласование отчета с руководителем практики. |
| Заключительный | - систематизация собранного нормативного и фактического материала; - оформление отчета о прохождении практики защита отчета по практике на оценку |

Второй этап производственной практики (практики по профилю профессиональной деятельности) проводится в 3 семестре. Трудоемкость второй части

производственной практики составляет **3** зачетные единицы, **108** ак. часа (в т.ч. контактной работы – 4 ак.ч., самостоятельной работы – 104 ак.ч.). Продолжительность второго этапа производственной практики составляет **2** недели.

Конкретные сроки начала и окончания второго этапа производственной практики определяются приказом по Университету.

Защита отчета о прохождении второго этапа производственной практики проводится в форме *зачета*.

| Этап (раздел) практики | Содержание этапа (раздела) практики |
|------------------------|--|
| Организационный | <ul style="list-style-type: none"> - установочная конференция; - инструктаж по технике безопасности; - разработка индивидуального задания |
| Основной | <ul style="list-style-type: none"> - выполнение индивидуального задания, согласно вводному инструктажу; - сбор, обработка и систематизация материала; - анализ способов организации контроля выполнения производственных планов; системы оценки качества результатов деятельности организации; стилей руководства, используемых в организации; системы регулирования и координации деятельности организации; стратегии развития организации; работы команд, реализующих проекты; морально-психологического климата в организации - подготовка промежуточного отчета и согласование отчета с руководителем практики |
| Заключительный | <ul style="list-style-type: none"> - систематизация собранного нормативного и фактического материала; - оформление отчета о прохождении практики защита отчета по практике на оценку |

6. ФОРМЫ ОТЧЕТНОСТИ

По окончании практики обучающиеся должны предоставить в личный кабинет ЭИОС руководителю практики следующую отчетную документацию:

- титульный лист отчета;
- отчет о прохождении практики (развернутые ответы обучающегося на кейсы-задачи, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности по итогам ее прохождения);
- справка;
- аттестационный лист.

7. ПЕРЕЧЕНЬ УЧЕБНОЙ ЛИТЕРАТУРЫ И РЕСУРСОВ СЕТИ «ИНТЕРНЕТ», НЕОБХОДИМЫХ ДЛЯ ОРГАНИЗАЦИИ И ПРОВЕДЕНИЯ ПРАКТИКИ

Основная литература:

1. Адова, И. Б. Управление результативностью: обзор успешных корпоративных практик : учебное пособие / И. Б. Адова. — Новосибирск : Новосибирский государственный технический университет, 2018. — 200 с. — ISBN 978-5-7782-3651-6. — Текст : электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/91565.html>
2. Управление маркетингом : учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по специальности «Маркетинг» / Н. Д. Эриашвили, А. В. Коротков, И. М. Синяева [и др.] ; под редакцией А. В. Короткова, И. М. Синяевой. — 2-е изд. — Москва : ЮНИТИ-ДАНА, 2023. — 463 с. — ISBN 5-238-00883-X. — Текст : электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/142665.html>
3. Туманов, В. Е. Проектирование хранилищ данных для систем деловой осведомленности (Business Intelligence Systems) : учебное пособие / В. Е. Туманов. — 5-е изд. — Москва : Интернет-Университет Информационных Технологий (ИНТУИТ), Ай Пи Ар Медиа, 2026. — 937 с. — ISBN 978-5-4497-1651-4. — Текст : электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/160030.html>

Дополнительная литература:

1. Бердышев, С. Н. Информационный маркетинг : практическое пособие / С. Н. Бердышев. — 4-е изд. — Москва : Дашков и К, Ай Пи Эр Медиа, 2021. — 216 с. — ISBN 978-5-394-04004-7. — Текст : электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/99365.html>
2. Коротков, А. В. Маркетинговые исследования : учебное пособие для вузов / А. В. Коротков. — Москва : ЮНИТИ-ДАНА, 2023. — 303 с. — ISBN 5-238-00810-4. — Текст : электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/141811.html>

Нормативные правовые акты:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации: часть 1 от 30 ноября 1994 г. №51-ФЗ (текущая редакция). — режим доступа: <http://www.consultant.ru>

Перечень ресурсов информационно-коммуникационной сети «Интернет»:

| № | Наименование портала (издания, курса, документа) | Ссылка |
|-----|--|---|
| 1. | Энциклопедия маркетинга | http://www.marketing.spb.ru |
| 2. | Маркетолог | http://www.marketolog.ru |
| 3. | Бизнес-портал aup.ru: менеджмент и маркетинг в бизнесе | http://www.aup.ru |
| 4. | Библиотека маркетолога // электронный каталог | http://www.marketing.spb.ru/lib-research/all_methods.htm |
| 5. | Официальный сайт Института социально-политических исследований РАН | https://xn--h1aauh.xn--plai/ |
| 6. | Официальный сайт всероссийского центра изучения общественного мнения | www.wciom.ru |
| 7. | Официальный сайт Аналитического центра Юрия Левады «Левада-центр» | www.levada.ru |
| 8. | Независимый ERP-портал | http://www.erp-online.ru/ |
| 9. | Российская государственная библиотека// электронный каталог | http://www.rsl.ru/ru/s97/s339/ |
| 10. | Национальная электронная библиотека | https://rusneb.ru/ |
| 11. | Федеральная служба государственной статистики РФ | https://rosstat.gov.ru/ |

8. ПЕРЕЧЕНЬ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ, ИСПОЛЬЗУЕМЫХ ПРИ ПРОВЕДЕНИИ ПРАКТИКИ, ВКЛЮЧАЯ ПЕРЕЧЕНЬ ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ И ИНФОРМАЦИОННЫХ СПРАВОЧНЫХ СИСТЕМ (ПРИ НЕОБХОДИМОСТИ)

Обучающиеся обеспечены доступом к электронной информационно-образовательной среде Университета из любой точки, в которой имеется доступ к сети «Интернет», как на территории организации, так и вне ее.

лицензионное программное обеспечение:

- Windows Professional 10 Russian Upgrade OLP NL AcademicEdition;
- Office Professional Plus Education ALng LSA OLVS E 3Y;
- Kaspersky Total Security для бизнеса Russian Edition (отечественное программное обеспечение);
- Антивирусная программа Dr.Web (отечественное программное обеспечение);
-

свободно-распространяемое программное обеспечение:

- 7-ZIP – архиватор (<https://www.7-zip.org/>)
- OpenOffice (<https://www.openoffice.org/ru/>)
- PDF24 Toolbox (<https://www.pdf24.org/ru/>)
- GIMP (редактор растровой графики) (<https://www.gimp.org/>)
- Логином (Loginom) (отечественное программное обеспечение; <https://loginom.ru/platform/pricing>)
- Inkscape (векторная графика) (<https://www.inkscape.org>)

электронно-библиотечная система:

- Электронная библиотечная система (ЭБС) IPR BOOKS
<https://www.iprbookshop.ru/>

современные профессиональные базы данных и информационные справочные системы:

• Официальный интернет-портал базы данных правовой информации
<http://pravo.gov.ru>.

Электронная библиотека научных публикаций eLIBRARY (<https://elibrary.ru>)

• Компьютерная справочная правовая система «КонсультантПлюс»
(<http://www.consultant.ru/>)

• Архив научных журналов НЭИКОН (<https://arch.neicon.ru/xmlui/>)

9. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ

Прохождение практики обеспечивается материально-техническими в организации, осуществляющей деятельность по профилю образовательной программы (в том числе в структурном подразделении профильной организации, предназначенном для проведения практической подготовки) и/или структурных подразделений Университета, предназначенном для проведения практической подготовки, а также учебными аудиториями для проведения групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, оснащенных оборудованием и техническими средствами обучения, а так же помещениями для самостоятельной работы обучающихся, оснащенные специализированной мебелью и компьютерной техникой с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду Университета.

Проведение практики обеспечено материально-технической базой, соответствующей действующим противопожарным правилам и нормам.

Материально-техническое обеспечение дисциплины включает в себя

Учебная аудитория для проведения групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, подтверждающая наличие материально-технического обеспечения, с перечнем основного оборудования:

мебель аудиторная (столы, стулья, доска аудиторная), стол преподавателя, стул преподавателя; персональный компьютер; набор демонстрационного оборудования (проектор, экран).

Помещение для проведения практической подготовки обучающихся, подтверждающее наличие материально-технического обеспечения, с перечнем основного оборудования:

Think City Sdn Bhd

Исполнительная дирекция

Основное оборудование:

Персональный компьютер – 4 шт.

Помещение для самостоятельной работы обучающихся

Основное оборудование:

оснащено компьютерной техникой с возможностью подключения к сети "Интернет" и обеспечением доступа к электронной информационно-образовательной среде

10. ОБЕСПЕЧЕНИЕ ОБРАЗОВАНИЯ ДЛЯ ЛИЦ С ОВЗ

Практика для обучающихся с ограниченными возможностями здоровья и инвалидов проводится с учетом особенностей их психофизического развития, индивидуальных

возможностей и состояния здоровья.

11. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ

Промежуточная аттестация по производственной практике проводится в форме зачета.

Оценка по производственной практике формируется на основе:

Отчет по производственной практике:

Выполнение индивидуального задания в соответствии с программой практики:

Отчет по производственной практике:

90-100 – выставляется, если обучающийся выполнил индивидуальное задание производственной практики:

осуществил подборку необходимых нормативных правовых документов в соответствии с объектом исследования;

в период прохождения производственной практики выполнил спектр функций, которые в полной мере соответствуют области профессиональной деятельности;

свободно, исчерпывающе и аргументированно ответил на практические кейсы-задачи, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности;

правильно оформил отчет о прохождении производственной практики;

имеет положительное заключение об уровне освоения обучающимся профессиональных компетенций, содержащееся в аттестационном листе.

89-70 – выставляется, если обучающийся выполнил индивидуальное задание производственной практики:

осуществил подборку необходимых нормативных правовых документов в соответствии с объектом исследования;

в период прохождения практики выполнил спектр функций, которые в основном соответствуют области профессиональной деятельности;

свободно, исчерпывающе и аргументированно ответил на практические кейсы-задачи, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности;

правильно оформил отчет о прохождении производственной практики;

имеет положительное заключение об уровне освоения обучающимся профессиональных компетенций, содержащееся в аттестационном листе.

69-50 – выставляется, если обучающийся выполнил индивидуальное задание производственной практики не в полном объеме:

не в полной мере осуществил подборку необходимых нормативных правовых документов в соответствии с объектом исследования;

в период прохождения производственной практики выполнил спектр функций, которые частично соответствуют области профессиональной деятельности;

ответил на практические кейсы-задачи, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности без должной аргументации;

имеет положительное заключение об уровне освоения обучающимся профессиональных компетенций, содержащееся в аттестационном листе.

оформил отчет о прохождении производственной практики с недостатками;

0 - 49 – выставляется, если обучающийся не выполнил индивидуальное задание производственной практики:

не осуществил подборку необходимых нормативных правовых документов в соответствии с объектом исследования;

в период прохождения производственной практики выполнил спектр функций, которые не соответствуют области профессиональной деятельности;

ответил на практические кейсы-задачи, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности неверно, не по существу;

неправильно оформил отчет о прохождении производственной практики;

имеет отрицательное заключение об уровне освоения обучающимся профессиональных компетенций, содержащееся в аттестационном листе.

Итоговая оценка:

Зачтено - 50-100;

Не зачтено -0-49.

Типовые задания для проведения текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся по производственной практике

| № п/п | Практические кейсы-задачи |
|-------------------------|---|
| <p>Вариант 1</p> | <p>Кейс-задача 1 Ситуация: менеджеры ПАО «Сбербанк» допускают мелкие ошибки в 20% документов, и из-за этого банк теряет 200 миллионов рублей в год. Нужно уменьшить количество ошибок. Компания использовала решение: появилась нейросеть СПОД, которая после обучения на больших данных может автоматически проверять документацию и предупреждать об ошибках. Например, если где-то пропущена печать, нейросеть показывала проблемную страницу. В результате количество ошибок снизилось до 2%.</p> <p>Задание: Объясните, какой вид аналитики использовался для принятия решения в компании?</p> <p>Кейс-задача 2 Компания «Л'Этуаль» проводит поощрительную акцию «–30% со второй покупки в чеке». При покупке любых двух товаров и более в сети магазинов «Л'Этуаль» предоставляется скидка 30% со второго предмета в чеке и на все последующие. На первый продукт, с максимальной ценой по сравнению со всеми товарами в чеке, предоставляется скидка по дисконтной карте покупателя. Зная размер предоставленных скидок (в данном случае их можно рассматривать как затраты) и увеличение объема продаж, можно оценить краткосрочную эффективность указанной акции. Однако ее влияние в долгосрочном периоде на имидж компании, на будущие продажи оценить практически невозможно. Однако исследования показывают, что потребители привыкают к акциям и отказываются покупать товары с регулярными ценами, ожидая очередного стимулирующего предложения.</p> <p>Объясните данный эффект.</p> <p>Кейс-задача 3 Компания по производству сливочного масла производит ребрендинг своей продукции, одной из задач которого является изменение упаковки. Руководством компании было решено определить привлекательность упаковки при помощи полевого эксперимента как наиболее достоверного метода сбора информации. Дизайнеры разработали 3 вида упаковки:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Упаковка сливочного масла не имеет ярко выраженных тематических признаков, кроме надписи фигурным шрифтом «Масло сливочное крестьянское». 2. На упаковке сливочного масла присутствует изображение коровы. 3. На упаковке сливочного масла присутствует изображение головы девушки с венком из колосьев (крестьянка). Небольшая партия масла была расфасована во все 3 вида упаковки и размещена в одном магазине на одной полке по одной и той же цене. <p>Задание к кейсу:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. На основании анализа литературы по теме определите вид техники проведения полевого эксперимента. Ответ обоснуйте. 2. Определите, какой параметр выступает независимой переменной полевого эксперимента, а какой - зависимой переменной? Ответ |

| № п/п | Практические кейсы-задачи | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|------------------------------------|---|---------------------------|----|----|----|---|--|------------------------------------|---|---|----|----|----|---------------------------|-----|----|----|----|---|
| | <p>обоснуйте.</p> <p>Кейс-задача 4 По Гарретту, главным инструментом документирования является схема, в которой важно отразить концептуальные связи: какие категории сгруппированы, а какие остаются сами по себе, как согласуются шаги в данной процедуре взаимодействия и т.п. Однако вместо техники Гарретта Visual Vocabulary сейчас используется User Flow – это гибрид классической блок-схемы и элементов визуального интерфейса. В основе User Flow лежат задачи, которые выполняет пользователь, а также возможные альтернативные исходы . Объясните, почему сравнению со схемами Гарретта User Flow более функциональный инструмент?</p> <p>Кейс-задача 5 Проанализируйте сайты двух-трех конкурентов на рынке медицинских услуг на основе юзабилити-тестирования сайтов конкурентов. Выявите недостатки сайта вашей компании и разработайте перечень рекомендаций по разработке необходимого функционала сайта.</p> | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| <p>Вариант 2</p> | <p>Кейс-задача 1 Стоматологическая клиника использует инновационную программу лояльности под названием "Бесплатное отбеливание в течение всей жизни". Она предлагает пациентам бесплатно отбеливать зубы всю жизнь, если они согласились на первичное отбеливание. Эта услуга не требует много времени, а также дорогостоящих материалов. Однако ее результативность очень высока. Данная программа существенно повышает лояльность, а также влияет на ряд показателей результативности. 1 Аргументируйте, на какие именно показатели результативности влияет данная программа и в чем конкретно выражается это влияние.</p> <p>Кейс-задача 2 Услугами компании "АвиаСкай" воспользовались более 2 млн клиентов. Среднегодовая выручка на одного клиента составляет 24 тыс.руб. В результате проведенного маркетингового исследования были получены следующие данные.</p> <table border="1" data-bbox="555 1406 1458 1536"> <tbody> <tr> <td>Уровень удовлетворенности</td> <td>2</td> <td>3</td> <td>4</td> <td>5</td> <td></td> </tr> <tr> <td>Процент от общего числа опрошенных</td> <td>5</td> <td>7</td> <td>25</td> <td>48</td> <td>15</td> </tr> <tr> <td>Вероятность ухода клиента</td> <td>100</td> <td>90</td> <td>50</td> <td>15</td> <td>5</td> </tr> </tbody> </table> <p>1. Оцените финансовые потери от низкого уровня удовлетворенности. Как изменятся показатели бизнеса, если повысить уровень удовлетворенности: на 10% в группе с оценкой "4" и на 5% в группе с оценкой "5"?</p> <p>Кейс-задача 3 На платформе «Свое Фермерство» от «Россельхозбанка» появилось цифровое решение для рыбоводов. Речь идет о цифровом сервисе FishWeb, сокращающем на 30% время учета и снижающем в 5 раз временные затраты на планирование, увеличивая при этом точность планирования на 20% . На платформе « Свое Фермерство » от «Россельхозбанка» появилась программа управления рыбоводческим хозяйством FishWeb. Об этом сообщила пресс-служба «Россельхозбанка», по словам которой, цифровой сервис для рыбоводов специалисты онлайн-платформы «Свое</p> | Уровень удовлетворенности | 2 | 3 | 4 | 5 | | Процент от общего числа опрошенных | 5 | 7 | 25 | 48 | 15 | Вероятность ухода клиента | 100 | 90 | 50 | 15 | 5 |
| Уровень удовлетворенности | 2 | 3 | 4 | 5 | | | | | | | | | | | | | | | |
| Процент от общего числа опрошенных | 5 | 7 | 25 | 48 | 15 | | | | | | | | | | | | | | |
| Вероятность ухода клиента | 100 | 90 | 50 | 15 | 5 | | | | | | | | | | | | | | |

| № п/п | Практические кейсы-задачи |
|-------|---|
| | <p>Фермерство» запустили совместно с компанией ООО «Инфорика». «Цифровой сервис.</p> <p>Какое развитие цифрового решения для рыбаков с точки зрения маркетинга вы предполагаете? Свой ответ обоснуйте.</p> <p>Кейс-задача 4</p> <p>«Новпорт» автоматизирует управление проектами строительства и реконструкции объектов аэропортовой инфраструктуры. Решение мотивировано тем, что при планировании, контроле и сборе отчетности в ручном режиме с помощью разрозненных инструментов отсутствует оперативная информация о статусах проектов. Из-за этого нельзя вовремя выявить отклонения от графиков и принять корректирующие меры. Сеть региональных аэропортов «Новпорт» (включает в себя 21 аэропорт в таких городах, как Новосибирск, Тюмень, Челябинск, Пермь, Волгоград, Астрахань, Калининград и Мурманск) внедряет систему управления проектами на базе платформы. Спрогнозируйте экономический эффект.</p> <p>Кейс-задача 5</p> <p>Европейская компания "Шатон С.А."- владелец торговой марки "Шатон" (название вымышленное) - производитель детской одежды, имеет большое количество монобрендовых магазинов в Европе. В связи с тем, что такая сеть магазинов в Европе за много лет существования имеет отработанную развитую структуру снабжения магазинов товарами, отшлифованный механизм открытия новых магазинов, отработанную структуру управления магазинами, а также благоприятные условия для развития данного бизнеса (теплый климат, ежедневное пополнение магазинов новыми товарами, относительно небольшое расстояние между магазинами и складами), и др., данный бизнес функционирует слаженно и приносит стабильный доход.</p> <p>Головная компания "Шатон С.А." принимает решение выходить на российский рынок с амбициозными планами открывать ежегодно минимум по 3 магазина в крупных городах России и за 10 лет покрыть своими магазинами всю центральную часть РФ. Допускается возможность открытия магазинов по франшизе. Она открывает дочернюю компанию "Шатон Рус" в России. Компанией "Шатон Рус" были открыты 3 монобрендовых магазина в Москве площадью 350 м², 550 м², 650 м². Головной компанией были сделаны большие инвестиции в открытие этих магазинов. Большая площадь требуется по концепту торговой марки для размещения широкой товарной линейки. Каждые 6 месяцев европейский производитель разрабатывает новые модели одежды и поставлял их в магазины к новому сезону.</p> <p>По бизнес-плану магазины в Москве должны были давать запланированную выручку 9-10 млн руб./месяц, а реально получалось 5,5-6 млн руб./месяц. В связи с рядом объективных причин этот бизнес был низкорентабельным и в конечном итоге закрылся:</p> <ul style="list-style-type: none"> - общий с Европой график поставок одежды, разработанный под более теплый климат не соответствовал требованиям к сезонности товаров в магазинах Москвы; - размерный ряд сильно отличался от российских размеров. Заявленные размеры одежды на детей до 14 лет реально находили своих покупателей до 10 лет. А также, на складах хранились не востребованные размеры одежды от 0 до 4 месяцев для новорожденных детей, т.к., в основном, российские дети уже рождаются крупнее чем эта одежда... Не ходовые товары скапливались на складах магазина. За 3 года |

| № п/п | Практические кейсы-задачи |
|-------------------------|--|
| | <p>функционирования магазинов 30 тысяч штук невостребованных товаров хранились на собственных складах магазинов и на арендованном складе. Головной офис требовал реализовывать их в распродажи. Их реализация не происходила, а хранение товаров на складе оплачивалось;</p> <ul style="list-style-type: none"> - каждая новая коллекция товаров имела широкую линейку товаров с новыми составами, которые требовали получение или обновление разрешительных документов для их импорта, а также требовались постоянные пересылки образцов для сертификации. Это дополнительная статья расходов; - Головной офис полагал, что хороший дизайн моделей одежды, натуральный состав товаров и высокое качество пошива, как и большие и светлые магазины с игровой комнатой для детей сделают данную торговую марку автоматически узнаваемой и покупаемой, поэтому компания не запланировала вкладываться в рекламу или в информационный интернет-сайт; - более высокие цены на аналогичный товар, которые были образованы из-за длинного логистического плеча и таможенных расходов так же не способствовали рентабельности: компания-производитель размещала заказы в производство в 30 странах у 250 крупных производителей Азии, Африки и Европы. Отшитые готовые изделия отправлялись на консолидационный европейский склад и оттуда уже распределялись по магазинам (в стоимость товара включается цена за транспорт и таможенную очистку); - высокая арендная плата в ТЦ Москвы была неожиданным сюрпризом для Головного офиса; - условия франшизы, предлагаемые Головным офисом требовали закупку товара сразу на 50 000 евро и площадь магазина 150-350 м2. Найти франчайзи на таких условиях не удалось. <p>Заработанные средства от продажи товаров покрывали аренду и заработную плату сотрудников. Но иногда даже не покрывали стоимость товара. Долги за товар росли. Головная компания приняла решение избавиться от магазинов и ликвидировать дочернюю компанию в России. "Шатон Рус" предлагала развивать бизнес иными способами, но инвестировать дальше Головная компания считала не целесообразным.</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Какие ошибки, на ваш взгляд, допустила Головная компания "Шатон С.А." при проектировании бизнес-плана? 2. Какие варианты оптимизации затрат в данной ситуации вы бы могли предложить? 3. Какие пути сохранения данного бизнеса Вы бы предложили? |
| <p>Вариант 3</p> | <p>Кейс-задача 1</p> <p>Минцифры рассказали о подготовке инфраструктуры для Цифрового профиля предпринимателя. По словам ведомства, к 1-му июля на платформе МСП.РФ завершатся технологические работы по созданию Цифрового профиля предпринимателя. Минцифры рассказали об итогах обсуждения профильной межведомственной рабочей группы хода реализации проекта Цифровой профиль предпринимателя. По словам ведомства, к 1-му июля 2022 на платформе МСП.РФ завершатся технологические работы по созданию указанного инструмента.</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Как вы считаете, какие преимущества получит бизнес? Свой ответ обоснуйте. <p>Кейс-задача 2</p> <p>Компания А оказывает широкий спектр услуг в области организации мероприятий: кейтеринг, организация корпоративных мероприятий и торжеств (свадьбы, дни рождения и др.): несколько точек открыто в регионах, в столичных городах ближнего зарубежья. Дела</p> |

| № п/п | Практические кейсы-задачи |
|-------|---|
| | <p>компания шла очень неплохо до наступления кризиса, вызванного пандемией. Проблем навалилось немало:</p> <ul style="list-style-type: none"> - запрет на проведение мероприятий, связанных со скоплением людей; - резкое снижение заказов по тем же причинам; - давление со стороны конкурентов, которые предлагали какие-то решения в организации праздников – пусть и не вполне устраивающие клиентов, но все же работающие решения, которые можно реализовать в период ограничений (преимущественно в области онлайн-услуг); - как следствие, резко сократились доходы, обороты «упали», стало понятно, что подушки безопасности недостаточно и требуется серьезное сокращение расходов. <p>Первые несколько месяцев компания продолжала работать в прежнем режиме, хотя и без заказов. Сотрудники занимались делами, до которых в обычном режиме «не доходили руки»: развитие сайта, обновление каталогов, обзвон клиентов и т.д. Но выживать в отсутствие заказов оказалось сложнее, чем представлялось, и нужно было принимать решения: пустить «под нож» расходы на офисы, персонал, непрофильные затраты, перейти на удаленную работу окончательно. Но сможет ли бизнес продержаться в условиях ограничений, и насколько они будут ужесточаться в тех или иных регионах, неизвестно.</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Какие ошибки допустили руководители бизнеса, которые привели к тому, что компания оказалась не готова к кризису? 2. Какие решения сейчас помогут бизнесу обрести «второе дыхание» и избежать кардинальных решений: сокращение персонала, закрытие представительств 3. Какие решения в Вашем бизнесе или на Вашем предприятии помогли пережить непростое время кризиса? <p>Кейс-задача 3</p> <p>О разработанном в «Вымпелком» виртуальном консультанте, в основу которого легли алгоритмы искусственного интеллекта (ИИ), сообщил директор по искусственному интеллекту и цифровым продуктам «Билайн» Константин Романов. По его словам, виртуальный консультант может давать рекомендации на основе предпочтений клиента и помогать бизнесу увеличивать выручку от продаж. Более того, решение позиционируется как способ стереть грань между офлайн- и онлайн-ритейлом и возможность для клиента подобрать для себя товар в игровой форме, не прибегая к общению с сотрудниками магазина. «Наш консультант умеет общаться с клиентом на естественном языке для определения его предпочтений, задавать уточняющие вопросы, а также создавать подборки под конкретный повод или настроение», – отметил Романов. Представитель компании также подчеркнул, что для офлайн-ритейла решение «Билайна» позволит компенсировать нехватку консультантов и разнообразить пользовательский опыт. Кроме того, в отличие сотрудников, зачастую дающих рекомендации по своим ощущениям, а не принятым стандартам, виртуальный консультант может советовать товар, исходя из актуальных акций компании. Такой подход повышает средний чек на основную линейку продукции и сопутствующие товары. Что касается онлайн-магазинов, то они, по мнению директора по ИИ и цифровым продуктам «Билайн», зачастую имеют «сухой» веб-сайт или мобильное приложение. «Виртуальный консультант поможет решить эту проблему и позволит придать легкость в общении с клиентами онлайн. Более того, модель консультанта отрабатывает даже самые сложные запросы, с которыми не справляются</p> |

| № п/п | Практические кейсы-задачи |
|-------|--|
| | <p>поисковики на сайтах магазинов. К примеру, консультант легко справляется с ошибками в обращении, а также может отфильтровать выдачу по определенной ценовой категории и стране производителю», – рассказ-зал Константин Романов.</p> <p>1.Спрогнозируйте клиентский путь покупателя в офлайн-режиме.</p> <p>Кейс-задача 4</p> <p>ОБЪЕКТ ИССЛЕДОВАНИЯ: Розничная сеть «Региональная сеть» (название условно) включает в себя более 60 магазинов различного формата (гипермаркеты, супермаркеты, экспресс), расположенных на территории ЦФО и ряда других городов. В 2019 г. выручка сети составила 30 млрд руб., в 2020 году она выросла всего на 5%, что меньше реального уровня инфляции. В регионе присутствия активно развиваются федеральные сети.</p> <p>ОПИСАНИЕ РЫНКА: Российский рынок розничной торговли товарами повседневного спроса (FMCG) переживает этап преобразований. С одной стороны, появление прогрессивных технологических решений оказывает положительное влияние на бизнес-процессы и способы взаимодействия с клиентом. С другой стороны, пандемия COVID-19 становится причиной для изменения паттернов поведения потребителя. В результате указанных обстоятельств появляются кассы самообслуживания, мобильные приложения с каталогом товаров и системой лояльности, услуги по доставке заказов. Кроме того, на фоне устойчивого сокращения доходов населения растет популярность формата магазинов низких цен (Fix Price, Светофор и т.д.).</p> <p>Приведенные выше факторы определяют новый тренд в развитии российского рынка FMCG и требуют от его участников адаптации к новым условиям ведения бизнеса. Речь идет о решении управленческой проблемы, а именно успешной адаптации предложения к ожиданиям покупателей для сохранения устойчивых позиций на рынке в условиях повышенной турбулентности внешней среды.</p> <p>Руководство сети магазинов «Региональная сеть», осознает необходимость решения указанной выше проблемы и собирается предпринять ряд действий.</p> <p>1. Какие управленческие действия можно посоветовать руководству компании, чтобы сделать сеть более конкурентоспособной? Перечислите их.</p> <p>2. Как Вы думаете, за счет чего «Региональная сеть» может конкурировать с федеральными сетями, в условиях несопоставимых финансовых возможностей?</p> <p>3. Насколько могут быть востребованы новые форматы торговли: кассы самообслуживания, сервисы доставки, мобильные приложения лояльности и поможет ли их развитие для конкуренции с федеральными сетями?</p> <p>Кейс-задача 5</p> <p>В 2018 году нижегородские студенты решили заправлять вендинговые аппараты не вредными снеками, вроде печенья и шоколада, а полезными деревенскими закусками – сушеными овощами и фруктами, орехами и ягодами. Идея родилась из-за того, что многие пенсионеры в деревнях и на дачах занимаются подсобным хозяйством. В зависимости от местности бабушки собирают и перерабатывают те или иные виды урожая: сливы, инжир, яблоки и т.п. Предполагается построить цех по производству сухофруктов. Строительство такого объекта, по данным «Века Вендинга», обходится примерно в 850 тыс. руб.</p> |

| № п/п | Практические кейсы-задачи |
|-------------------------|--|
| | <p>1. Какова цель данных мероприятий? Свой ответ обоснуйте.</p> <p>2. Разработайте программу продвижения этих мероприятий.</p> |
| <p>Вариант 4</p> | <p>Кейс-задача 1</p> <p>В крупной строительной компании X появилась идея, открыть в торговых центрах небольшие медицинские чек-ап центры для посетителей. Опыта в сфере здравоохранения у руководства нет, но идея очень нравится. В настоящее время имеется возможность в одном из строящихся торговых центров предусмотреть зону, которая будет передана под медицинский центр. При анализе рынка выяснилось, что аналогичные проекты есть- это большой частный медицинский центр, расположенный в пределах МКАД, который относится к категории люкс. В настоящее время рынок медицинских услуг в г. Москве насыщен различными частными медицинскими центрами, которые соревнуются с крупными государственными клиниками, идет борьба за каждого клиента, при этом минимальная стоимость услуги, что у частной клиники, что у государственной приблизительно одинаковые. Руководство компании X решила сделать акцент на быстрых услугах, экспресс лаборатория, УЗИ, КТ, для запуска проекта наняли топ менеджера, который обещает, что проект будет успешным, но когда дело дошло до утверждения проекта, выяснилось, что часть важных моментов не учли, в том числе как получить санэпид заключение, лицензию, получение всех разрешительных документов занимает большое время и требует дополнительных вложений. В бизнес план проекта на протяжении года вносятся правки и он до сих пор не утвержден.</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Если начинать с чистого листа, каковы должны быть шаги строительной компании? 2. Какие услуги можно включить в перечень оказываемых в чек-ап центре? 3. Какова перспектива проекта на Ваш взгляд? <p>Кейс-задача 2</p> <p>VK рассказала о своем проекте Predict (с англ. «прогнозировать»), в рамках которого разработан сервис с искусственным интеллектом (ИИ) для проектирования застройщиками жилых комплексов и повышения продаж. По словам разработчиков, ИИ автоматически рассчитывает оптимальную квартирографию новостройки и рекомендуемые цены, что позволяет реализовать проект в нужный срок. Так, в компании MR Group, ставшей первым партнером проекта, заявили, что средняя точность прогнозирования стоимости квартир при использовании Predict составляет 91%.</p> <p>«При проектировании жилого здания застройщику необходимо определить количество квартир и комнат в них, площадь, а также цену квадратного метра на каждом этапе строительства. Формировать план вручную не всегда эффективно: рынок меняется, количество данных для аналитики растет. Технологии машинного обучения и анализ массивов данных позволяют минимизировать риски и максимально эффективно формировать планирование жилых комплексов. Совместный опыт с MR Group уже показал высокую эффективность такого подхода.</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Прокомментируйте, с какой целью планируется использовать данный сервис? 2. Проанализируйте факторы внешней среды для успешности проекта. <p>Кейс-задача 3</p> <p>Специалист в области искусственного интеллекта и компьютерного</p> |

| № п/п | Практические кейсы-задачи |
|-------|---|
| | <p>зрения с практическим опытом реализации проектов решил организовать свое дело. За плечами у него не только многолетний опыт работы по разработке уникальных решений, но и опыт создания и руководства команд программистов, технических специалистов в крупных компаниях.</p> <p>Для начала он выбрал формат ИП с дальнейшей перспективой создания ООО.</p> <p>Потенциальные клиенты - фирмы, заинтересованные в автоматизации и роботизации бизнес - процессов в сфере "Безопасный город" (комплекс программно-аппаратных средств и организационных мер для обеспечения видеоохраны и технической безопасности), "Умное производство" (современный инновационный подход к организации производства промышленной продукции, ориентированный на интеллектуальное управление производственным процессом), индустрии 4.0.</p> <p>В качестве команды у него бывшие коллеги, которых он знает по нескольким проектам и которых он может привлекать по мере необходимости.</p> <p>На данный момент предприниматель имеет нескольких постоянных клиентов - фирм, с которыми сотрудничает на долгосрочной основе. Однако в основном проекты небольшие, в среднем по 2-3 месяца, которые он реализует самостоятельно, что не дает возможности по-настоящему развернуться.</p> <p>Основной задачей на ближайшую перспективу он видит развитие личного бренда, увеличение доли присутствия на рынке.</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Предложите наиболее оптимальную конкурентную стратегию. 2. Какие инструменты маркетинга следует использовать предпринимателю для привлечения потенциальных клиентов? <p>Предложите стратегию развития личного бренда предпринимателя.</p> <p>Кейс-задача 4</p> <p>Небольшая компания занимается строительно-монтажными работами. Сотрудничает как с физическими лицами, так и с корпоративными клиентами (более крупные, но и более редкие заказы). Руководитель компании – он же собственник, начинал с того, что сам занимался строительными и ремонтными работами, позже стал работать со своей командой и организовал свою фирму. Работа ведется всегда ответственно, качественно, собственник тщательно следит за организационными моментами.</p> <p>В один из апрельских дней с менеджером связывается представитель компании А, которая планирует строить в городе крытые парковки. Заказ крупный, в несколько раз превышает по стоимости обычные заказы фирмы. Собственник предоставляет крупному клиенту скидки, подробно обговариваются условия сотрудничества. Обсуждение занимает неделю, но заказчик точно не может сформулировать ТЗ и отвечает односложно. Менеджер направляет клиенту примерные расчеты работ исходя из той информации, которую удалось получить. Заказчик обещает прислать необходимые расчеты и документы «после майских праздников».</p> <p>Спустя неделю после праздников заказчик снова присылает обобщенные данные и требует как можно скорее начать работу. На справедливое возражение менеджера о том, что данных недостаточно даже для составления ТЗ, и в сезон такие вопросы быстро решить нельзя, заказчик отвечает достаточно грубо: работа должна была начаться «еще вчера», а за время праздников можно было составить хотя бы примерное ТЗ и приступить к подготовке работ. Менеджер предлагает отказаться от сотрудничества. Собственнику жаль</p> |

| № п/п | Практические кейсы-задачи |
|-------------------------|--|
| | <p>потраченного времени и не хочется упускать крупного клиента.</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Чье решение будет верным в данной ситуации – менеджера или собственника, и почему? 2. Как можно избежать подобных ситуаций? <p>Из Вашего опыта - какие проблемы во взаимоотношениях с клиентом могут говорить о том, что сотрудничество лучше прекратить, невзирая на привлекательность сделки?</p> <p>Кейс-задача 5</p> <p>Компания ООО «Тубар Трединг» (официальный сайт http://tubartrading.ru/) решила выйти на рынок Грузии. Возможны следующие варианты развития бизнеса: создание аффилированной структуры, филиала или представительства, приобретение контрольного пакета существующей на местном рынке компании, а также использование одного из крупных местных оптовиков в качестве дистрибьютора.</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Обоснуйте выбор оптимального варианта развития, от каких факторов зависит принятие решения? 2. Какие маркетинговые исследования следует организовать (провести) компании на данном рынке, чтобы обосновать целесообразность такого решения? 3. Какие методы сбора маркетинговой информации при этом должны использоваться для решения задач маркетинговых исследований? |
| <p>Вариант 5</p> | <p>Кейс-задача 1</p> <p>ООО "Аграрий" - предприятие полного цикла: свои поля, свое зерно, свой комбикормовый цех, своя свиноферма, свой цех по производству мяса (свинные полутуши, мясная разделка крупно- и мелкокусковая), цех по производству полуфабрикатов (котлеты, тефтели, колбаски для жарки на гриле, шницели и несколько видов соленого сала), а также свой торговый отдел из четырнадцати фирменных мясных магазинов в городе и районе, который управлялся начальником торгового отдела, он же был по совместительству маркетологом, а так же занимался оптовыми продажами продукции...</p> <p>В 2019 году предприятие сталкивается с проблемой реализации определенного вида мяса (головы свиные, шкурка свиная, рулька свиная, мякоть котлетная свиная). Не хватало складского места для хранения продукции. Проблема также была в том, что средняя оптовая цена была ниже себестоимости продукции Агрария, а снижать цену за счет качества не было смысла, т.к. предприятие годами отработывало систему качества и уступать не собиралось, а в розницу эту продукцию сторонние магазины брали неохотно из-за специфичности и сроков хранения.</p> <p>По расчетам экономиста, оказалось выгоднее скормить шкурку и головы своему стаду. Решили сделать так. А т.к. был свой комбикормовый цех, то через экструдер пропустили головы и шкурку в нужном соотношении с зерном и получили питательный корм для свиней. Но котлетное мясо и рулька продолжали накапливаться, да и головы со шкуркой тоже продолжали производиться. Розничная сеть не успевала продавать весь объем продукции. Перерабатывать в комбикорм было жалко из-за предполагаемой упущенной выгоды.</p> <p>По этому поводу собрали планерку. На совещании присутствовали Директор предприятия, Финансовый директор, главный инженер, начальники цехов по производству мяса и полуфабрикатов. Было принято решение создать цех по производству колбасных изделий, а также расширить ассортимент цеха полуфабрикатов, закупить оборудование по производству полуфабрикатов в тесте, вареных колбас и</p> |

| № п/п | Практические кейсы-задачи |
|-------|--|
| | <p>деликатесов. Вопрос о подборе оборудования для нового цеха возложили на главного инженера, на него же подготовку строительного проекта нового цеха. К концу строительства начали поиск технолога в новый колбасный цех. Ассортимент будущей продукции планировалось выбрать и составить на основании рецептов из ТУ и ГОСТов мясной продукции. Заняться этим назначили специалиста по маркетингу и технолога цеха по производству мяса.</p> <p>1. Какие ошибки в решении проблемы были допущены на Ваш взгляд?</p> <p>2. Как бы Вы решили проблему накопления продукции?</p> <p>3. Какие нововведения нужно произвести в розничных магазинах, чтобы подготовить их к продаже новой продукции? Минимум 5 пунктов.</p> <p>Кейс-задача 2</p> <p>Вы являетесь издателем ежемесячного журнала «Ladie's», ориентированного на женскую аудиторию в возрасте от 18 до 30 лет со средним достатком. Редакционный контент журнала структурирован следующим образом: • Статьи о моде - 25%. • Статьи о психологии отношений - 25%. • Статьи о красоте - 10%. • Статьи о фитнесе - 10%. • Статьи о звездах, интервью - 10%. • Рецепты, кулинарные советы -5%. • Прочие материалы -15%. Журнал выходит тиражом 30 тыс. экземпляров, распространяется во всей России через сеть рас-пространителей, однако процент возврата нераспроданных экзем-пляров доходит до 2% в регионах (крупные города ЦФО и СЗФО) и до 5% в Москве. Редакционные материалы дублируются на интернет-сайте журнала. Ежедневная аудитория интернет-сайта 10 000 чел. В социальных сетях журнал не представлен. Кроме того, два раза в год вместе с журналом выходят бесплатные тематические приложения. В эти месяцы журнал выходит тиражом 33 000 экземпляров, а процент возврата снижается. В декабрьском приложении освещается тема lifestyle и здорового образа жизни, а в мартовском - обзор модных тенденций на ближайший год. Один раз в три месяца издательский дом проводит мероприятия для рекламодателей - с целью поддержания взаимоотношений, повышения лояльности рекламодателей. Кроме того, регулярно проводятся конкурсы для читателей, как на страницах журнала, так и на интернет-портале с целью повышения вовлеченности читателей. Структура доходов журнала: • Реклама в бумажной версии журнала - 70%. • Реклама в цифровой версии журнала - 30%. Распространение журнала по подписке не окупается. Начиная с 2014 года, доля доходов от бумажной версии журнала снижается, примерно, на 7% в год. При такой тенденции, начиная с 2018 года, бумажный журнал перестанет быть рентабельным. На фоне снижения интереса рекламодателей к бумажной версии журнала, снижается интерес и к интернет-сайту, рекламные доходы которого сокращаются на 2-3% в год. В виду сложившейся ситуации учредители издательского дома приняли решение о закрытии как бумажной, так и цифровой версии журнала и распределении освободившихся средств в пользу других проектов компании. Штат сотрудников редакции и рекламного отдела будет сокращен на 80%, оставшиеся сотрудники (ведущие эксперты) будут переведены на другие проекты издательского дома. Издателю и главному редактору также грозит увольнение. Вы решили разработать план по спасению проекта «Ladie's». Ваша задача - предложить новую концепцию журнала в цифровом и/или бумажном варианте. 1. Предложите но-вую концепцию журнала. 1. Определите жанровое направление журна-ла, а также его формат выпуска (цифровой, бумажный, мобильное приложение и проч.). 2. Укажите, на какие потребительские сегменты будет ориентирован журнал, аргументируйте</p> |

| № п/п | Практические кейсы-задачи |
|-------|--|
| | <p>выбор этих сегментов, дайте характеристику выбранных сегментов.</p> <p>Кейс-задача 3 Компания "Мега" (сдача в аренду торговых площадей) планирует внедрить CRM. Вам предстоит подготовить возможные форматы данных для следующих блоков: "Карточка покупателя", "История взаимоотношений", "Ценностные сведения о покупателях", "Послепродажное взаимодействие".</p> <ol style="list-style-type: none"> 1.Какие сведения вы предложите внести в каждый из этих блоков? 2.Как они будут использоваться? <p>Кейс-задача 4 Туроператор планирует внедрить CRM. Вам предстоит подготовить возможные форматы данных для следующих блоков: "Карточка покупателя", "История взаимоотношений", "Ценностные сведения о покупателях", "Послепродажное взаимодействие".</p> <ol style="list-style-type: none"> 1.Какие сведения вы предложите внести в каждый из этих блоков? 2.Как они будут использоваться? <p>Кейс-задача 5 Компания, оказывающая услуги по консалтингу, планирует внедрить CRM. Вам предстоит подготовить возможные форматы данных для следующих блоков: "Карточка покупателя", "История взаимоотношений", "Ценностные сведения о покупателях", "Послепродажное взаимодействие".</p> <ol style="list-style-type: none"> 1.Какие сведения вы предложите внести в каждый из этих блоков? 2.Как они будут использоваться? |



**Филиал Автономной некоммерческой организации высшего
образования «Московский университет «Синергия» в Малайзии**

Факультет _____
(наименование факультета)

**Направление/специальность
подготовки:** _____ (код и наименование направления
/специальности подготовки)

Профиль/специализация:
_____ (наименование профиля/специализации)

**Форма
обучения:** _____ (очная,
очно-заочная, заочная)

УТВЕРЖДАЮ

Декан факультета _____

(Подпись)

(ФИО)

« ____ » _____ 20__ г.

ИНДИВИДУАЛЬНОЕ ЗАДАНИЕ

НА _____
(вид практики)

(тип практики)

обучающегося группы _____
(Шифр и № группы)

(ФИО обучающегося)

Место прохождения практики:

(наименование структурного подразделения Организации)

Срок прохождения практики: с « ____ » _____ 20__ г. по « ____ » _____ 20__ г.

Содержание индивидуального задания на практику¹:

| № п/п | Виды работ |
|-------|---|
| 1. | Инструктаж по соблюдению правил противопожарной безопасности, правил охраны труда, техники безопасности, санитарно-эпидемиологических правил и гигиенических нормативов. |
| 2. | Выполнение определенных практических кейсов-задач, необходимых для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности по итогам <hr/> <small>(вид практики, тип практики)</small> |
| 2.1. | Кейс-задача № 1 |
| 2.2. | Кейс-задача № 2 |
| 2.3. | Кейс-задача № 3 |
| 2.4. | Кейс-задача № 4 |
| 2.5. | Кейс-задача № 5 |
| 3. | Систематизация собранного нормативного и фактического материала. |
| 4. | Оформление отчета о прохождении практики. |
| 5. | Защита отчета по практике. |

Разработано руководителем практики от Университета

_____ (ФИО) _____ (Подпись)

«__» _____ 20__ г.

¹ Должно быть не менее 5-ти вариантов (суммарно не менее 25-ти кейс-задач) по каждой практике в соответствии с учебным планом



Филиал Автономной некоммерческой организации высшего образования «Московский университет «Синергия» в Малайзии

Факультет (Институт) _____

(наименование факультета/ института)

Направление подготовки /специальность: _____
(код и наименование направления подготовки /специальности)

Профиль/специализация: _____
(наименование профиля/специализации)

Форма обучения: _____
(очная, очно-заочная, заочная)

ОТЧЕТ

ПО _____
(вид практики)

(тип практики)

Обучающийся _____
(ФИО) _____
(подпись)

**Ответственное лицо
от Профильной организации
М.П. (при наличии)** _____
(ФИО) _____
(подпись)

Москва 20__г.

**Практические кейсы-задачи, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и
(или) опыта деятельности по итогам практики**

| № п/п | Подробные ответы обучающегося на практические кейсы-задачи |
|-----------------|---|
| Кейс-задача № 1 | |
| Кейс-задача № 2 | |
| Кейс-задача № 3 | |
| Кейс-задача № 4 | |
| Кейс-задача № 5 | |

Дата: _____

_____ (подпись)

_____ (ФИО обучающегося)

Декану факультета
(директору института)

_____ (указать Ф.И.О.)

от _____
(Ф.И.О. ответственного лица
от Профильной организации)

СПРАВКА²

Дана _____ В
том, что _____

он(а) действительно проходил(а) _____
(Ф.И.О. обучающегося полностью)

_____ (наименование вида и типа практики)
(_____ недели) в
(количество недель)

_____ (наименование Профильной организации)

с «__» _____ 20__ г. по «__» _____ 20__ г.
Обучающийся(аяся) _____ успешно
прошел(а)

(фамилия, инициалы обучающегося)

инструктаж по соблюдению правил противопожарной безопасности, правил охраны труда, техники безопасности, санитарно-эпидемиологических правил и гигиенических нормативов, после чего был(а) допущен(а) к выполнению определенных индивидуальным заданием видов работ, связанных с будущей профессиональной деятельностью.

К должностным обязанностям и поставленным задачам в соответствии с индивидуальным заданием практикант относился добросовестно, проявляя интерес к работе. Порученные задания выполнил в полном объеме в установленные программой практики сроки.

**Ответственное лицо от
Профильной организации**
М.П. (при наличии)

_____ (Ф.И.О.)

_____ (подпись)

«__» _____ 20__ г.

² Справка оформляется на фирменном бланке Профильной организации



Аттестационный лист

_____,
(Ф.И.О. обучающегося)
обучающий(ая)ся _____ курса _____ формы обучения
(указать курс) (очной, очно-заочной, заочной)
группы _____ по направлению подготовки / специальности _____,
(шифр группы) (код, наименование направления подготовки/ специальности)
профиль/специализация _____,
(наименование профиля/ специализации)
успешно прошел(ла)

(наименование вида и типа практики)
с « _____ » _____ 20_ года по « _____ » _____ 20_ года в Профильной организации:

(наименование Профильной организации)

(юридический адрес)

I. Заключение-анализ результатов освоения программы практики:

Индивидуальное задание обучающимся (нужное отметить Ö):

- выполнено;
- выполнено не в полном объеме;
- не выполнено;

Владение материалом (нужное отметить Ö):

Обучающийся:

- умело анализирует полученный во время практики материал;
- анализирует полученный во время практики материал;
- недостаточно четко и правильно анализирует полученный во время практики материал;
- неправильно анализирует полученный во время практики материал;

Задачи, поставленные на период прохождения практики, обучающимся (нужное отметить Ö):

- решены в полном объеме;
- решены в полном объеме, но не полностью раскрыты;
- решены частично, нет четкого обоснования и детализации;
- не решены;

Спектр выполняемых обучающимся функций в период прохождения практики профилю соответствующей образовательной программы (нужное отметить Ö):

- соответствует;
- в основном соответствует;
- частично соответствует;
- не соответствует;

Ответы на практические кейсы-задачи, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, обучающийся (нужное отметить Ö):

- ☞ дает аргументированные ответы на вопросы;
- ☞ дает ответы на вопросы по существу;
- ☞ дает ответы на вопросы не по существу;
- ☞ не может ответить на вопросы;

Оформление обучающимся отчета по практике (нужное отметить Ö):

- ☞ отчет о прохождении практики оформлен правильно;
- ☞ отчет о прохождении практики оформлен с незначительными недостатками;
- ☞ отчет о прохождении практики оформлен с недостатками;
- ☞ отчет о прохождении практики оформлен неверно;

Аттестуемый продемонстрировал владение следующими профессиональными компетенциями:

| Код | Содержание компетенции | Уровень освоения обучающимся (нужное отметить Ö)* |
|-------------------------------------|---|---|
| Универсальные компетенции | | |
| УК-1 | Способен осуществлять критический анализ проблемных ситуаций на основе системного подхода выработать стратегию действий | <input type="checkbox"/> высокий <input type="checkbox"/> средний <input type="checkbox"/> низкий |
| Профессиональные компетенции | | |
| ПК-1 | Способен владеть современными технологиями проведения маркетингового анализа внешней и внутренней среды для разработки и реализации эффективных маркетинговых программ и средствами визуализации и презентации маркетинговых проектов | <input type="checkbox"/> высокий <input type="checkbox"/> средний <input type="checkbox"/> низкий |
| ПК-2 | Способен разрабатывать и совершенствовать комплексную систему распределения и сбытовую политику с использованием маркетинговых инструментов и моделирования покупательского поведения, оценивать эффективность сбытовой политики и управлять каналами дистрибуции в организации | <input type="checkbox"/> высокий <input type="checkbox"/> средний <input type="checkbox"/> низкий |
| ПК-3 | Способен разрабатывать и совершенствовать систему интегрированных маркетинговых коммуникаций и взаимоотношений с партнерами на основе клиентоориентированности с использованием комплекса маркетинговых инструментов для формирования имиджа и деловой репутации компании | <input type="checkbox"/> высокий <input type="checkbox"/> средний <input type="checkbox"/> низкий |

Примечание:

- ☞ Высокий уровень – обучающийся уверенно демонстрирует готовность и способность к самостоятельной профессиональной деятельности не только в стандартных, но и во внештатных ситуациях.
- ☞ Средний уровень – обучающийся выполняет все виды профессиональной деятельности в стандартных ситуациях уверенно, добросовестно, эффективно.
- ☞ Низкий уровень – при выполнении профессиональной деятельности обучающийся нуждается во внешнем сопровождении и контроле.

II. Показатели и критерии оценивания результатов практики

| Оценочный критерий | Максимальное количество баллов | Оценка качества выполнения каждого вида работ (в баллах) |
|---|--------------------------------|--|
| Выполнение индивидуального задания в соответствии с программой практики | 30 | |
| Оценка степени самостоятельности проведенного решения практических кейсов-задач, необходимых для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности по итогам практики | 30 | |

| | | |
|---|-----|--|
| Оценка качества проведенного анализа собранных материалов, данных для решения практических кейсов-задач, необходимых для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности по итогам практики | 40 | |
| Итоговая оценка: | 100 | |

Замечания руководителя практики от Университета:

Отчет по _____ практике **соответствует** требованиям программы практики и **рекомендуется к защите с оценкой** « _____ » .

Руководитель практики от Университета

(подпись)

(ФИО)

« ___ » _____ 20__ г.

Филиал Автономной некоммерческой организации высшего образования «Московский университет «Синергия» в Малайзии

**Рассмотрено
на заседании Ученого совета
Университета «Синергия»
протокол № 11 от 28.11.2025 г.**

**УТВЕРЖДАЮ
Ректор Университета «Синергия»
кандидат экономических наук, доцент
А. И. Васильев
01.12.2025 г.**

**Программа практики
Производственная практика
(Технологическая (проектно-технологическая) практика)**

| | |
|---|--|
| Уровень высшего образования: | магистратура |
| Направление подготовки: | 38.04.02 Менеджмент |
| Направленность (профиль) подготовки: | Маркетинговая аналитика и дистрибуция |
| Квалификация(степень): | Магистр |
| Форма обучения: | очная |
| Срок освоения по данной программе: | 2 года |
| Год набора: | 2026 г. |

СОДЕРЖАНИЕ

| | |
|---|---|
| <u>1. ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ, ВИД, ТИП И СПОСОБ ПРОВЕДЕНИЯ ПРАКТИКИ</u> | 3 |
| <u>2. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ ПО ПРАКТИКЕ (МОДУЛЮ), СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ</u> | 3 |
| <u>3. УКАЗАНИЕ МЕСТА ПРАКТИКИ (МОДУЛЯ) В СТРУКТУРЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ</u> | 4 |
| <u>4. ОБЪЕМ ПРАКТИКИ (МОДУЛЯ) В ЗАЧЕТНЫХ ЕДИНИЦАХ С УКАЗАНИЕМ КОЛИЧЕСТВА НЕДЕЛЬ, ВЫДЕЛЕННЫХ НА КОНТАКТНУЮ РАБОТУ ОБУЧАЮЩИХСЯ С ПРЕПОДАВАТЕЛЕМ</u> | 4 |
| <u>5. СОДЕРЖАНИЕ ПРАКТИКИ (МОДУЛЯ), СТРУКТУРИРОВАННОЕ ПО ЭТАПАМ (РАЗДЕЛАМ)</u> | 5 |
| <u>6. ФОРМЫ ОТЧЕТНОСТИ</u> | 6 |
| <u>7. ПЕРЕЧЕНЬ УЧЕБНОЙ ЛИТЕРАТУРЫ И РЕСУРСОВ СЕТИ «ИНТЕРНЕТ», НЕОБХОДИМЫХ ДЛЯ ОРГАНИЗАЦИИ И ПРОВЕДЕНИЯ ПРАКТИКИ</u> | 6 |
| <u>8. ПЕРЕЧЕНЬ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ, ИСПОЛЬЗУЕМЫХ ПРИ ПРОВЕДЕНИИ ПРАКТИКИ, ВКЛЮЧАЯ ПЕРЕЧЕНЬ ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ И ИНФОРМАЦИОННЫХ СПРАВОЧНЫХ СИСТЕМ (ПРИ НЕОБХОДИМОСТИ)</u> | 7 |
| <u>9. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ</u> | 8 |
| <u>10. ОБЕСПЕЧЕНИЕ ОБРАЗОВАНИЯ ДЛЯ ЛИЦ С ОВЗ</u> | 8 |
| <u>11. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ</u> | 8 |

1. ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ, ВИД, ТИП ПРАКТИКИ

Практическая подготовка при проведении практики организуется путем непосредственного выполнения обучающимися определенных видов работ, связанных с будущей профессиональной деятельностью.

Целью практики является выполнение обучающимися определенных видов работ, связанных с будущей профессиональной деятельностью и направленных на формирование, закрепление, развитие практических навыков и компетенции по профилю соответствующей образовательной программы

Практика – производственная;

Тип практики – Технологическая (проектно-технологическая) практика.

2. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ ПО ПРАКТИКЕ (МОДУЛЮ), СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ

В результате прохождения практики у обучающихся формируются следующие компетенции:

| Результаты освоения ООП (содержание компетенций) | Код компетенции | Код и наименование индикатора достижения компетенций | Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине | | |
|--|-----------------|--|---|--|--|
| | | | выпускник должен знать | выпускник должен уметь | выпускник должен иметь практический опыт |
| Способен осуществлять критический анализ проблемных ситуаций на основе системного подхода, выработать стратегию действий | УК-1 | УК-1.1 Разрабатывает возможные управленческие решения задач в деятельности организации, осуществляет критическую оценку их преимуществ и выявляет возможные риски | - | Применять алгоритм формирования нового управленческого решения в деятельности организации Устанавливать приоритеты инновационного развития предприятий в зависимости от внутреннего состояния предприятий и влияния внешней среды | Формирования множества альтернатив для принятия управленческих решений. Оценки критериев альтернативных вариантов решений. Оценивать экономическую эффективность инновации |
| Способен владеть современными технологиями проведения маркетингового анализа внешней и внутренней среды для разработки и реализации эффективных маркетинговых программ и средствами визуализации и презентации | ПК-1 | ПК-1.2. Владеет современными технологиями и средствами визуализации и презентации маркетинговых данных и проектов | - | использовать современные технологии и средства визуализации и презентации маркетинговых данных | использования современных технологий и средств визуализации и презентации маркетинговых данных |

| Результаты освоения ООП (содержание компетенций) | Код компетенции | Код и наименование индикатора достижения компетенций | Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине | | |
|---|-----------------|---|---|--|--|
| | | | выпускник должен знать | выпускник должен уметь | выпускник должен иметь практический опыт |
| маркетинговых проектов | | | | | |
| Способен разрабатывать и совершенствовать комплексную систему распределения и сбытовую политику с использованием маркетинговых инструментов и моделирования покупательского поведения, оценивать эффективность сбытовой политики и управлять каналами дистрибуции в организации | ПК-2 | ПК-2.2. Оценивает эффективность сбытовой политики и результативность каналов распределения | - | Оценивать эффективность сбытовой политики | Оценки результативности каналов распределения |
| Способен разрабатывать и совершенствовать систему интегрированных маркетинговых коммуникаций и взаимоотношений с партнерами на основе клиентоориентированности с использованием комплекса маркетинговых инструментов для формирования имиджа и деловой репутации компании | ПК-3 | ПК-3.1. Разрабатывает и совершенствует систему интегрированных маркетинговых коммуникаций и взаимоотношений с партнерами на основе клиентоориентированности в каналах дистрибуции | - | разрабатывать и совершенствовать систему маркетинговых коммуникаций и взаимоотношений с партнерами | использования современных маркетинговых инструментов и технологий на основе клиентоориентированности в системе распределения |

3. УКАЗАНИЕ МЕСТА ПРАКТИКИ (МОДУЛЯ) В СТРУКТУРЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Программа производственной технологической (проектно-технологической) практики относится к части, формируемой участниками образовательных отношений Блока 2 «Практика».

Производственная практика проводится на 2 курсе в 4 семестре.

Форма контроля промежуточной аттестации – зачет.

4. ОБЪЕМ ПРАКТИКИ (МОДУЛЯ) В ЗАЧЕТНЫХ ЕДИНИЦАХ С УКАЗАНИЕМ КОЛИЧЕСТВА НЕДЕЛЬ, ВЫДЕЛЕННЫХ НА КОНТАКТНУЮ РАБОТУ ОБУЧАЮЩИХСЯ С ПРЕПОДАВАТЕЛЕМ

Общая трудоемкость практики составляет 12 зачетных единиц, 432 ак. часа (в т.ч.

контактной работы – 8 ак.ч., самостоятельной работы - 424 ак.ч.), 8 недель.

| № п/п | Раздел (этап) практики | Недели |
|-------|------------------------|---------------------------------|
| 1 | Организационный этап | Первая неделя (первый день) |
| 2 | Основной этап | Первая - восьмая неделя |
| 3 | Заключительный этап | Восьмая неделя (последний день) |

5. СОДЕРЖАНИЕ ПРАКТИКИ (МОДУЛЯ), СТРУКТУРИРОВАННОЕ ПО ЭТАПАМ (РАЗДЕЛАМ)

Защита отчета о прохождении производственной практики проводится в форме *зачета*.

| Этап (раздел) практики | Содержание этапа (раздела) практики |
|------------------------|---|
| Организационный | <ul style="list-style-type: none"> - установочная конференция; - инструктаж по технике безопасности; - разработка индивидуального задания |
| Основной | <ul style="list-style-type: none"> - выполнение индивидуального задания, согласно вводному инструктажу; - сбор, обработка и систематизация аналитического и фактического материала; - изучение должностных инструкций и регламентов, регулирующих деятельность организации; - анализ эффективности организации работы конкретного подразделения или отдела организации; - подготовка промежуточного отчета и согласование отчета с руководителем практики. |
| Заключительный | <ul style="list-style-type: none"> - систематизация собранного нормативного и фактического материала; - оформление отчета о прохождении практики - защита отчета по практике на оценку |

6. ФОРМЫ ОТЧЕТНОСТИ

По окончании практики обучающиеся должны предоставить в личный кабинет ЭИОС руководителю практики следующую отчетную документацию:

- титульный лист отчета;
- отчет о прохождении практики (развернутые ответы обучающегося на кейсы-задачи, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности по итогам ее прохождения);
- справка;
- аттестационный лист.

7. ПЕРЕЧЕНЬ УЧЕБНОЙ ЛИТЕРАТУРЫ И РЕСУРСОВ СЕТИ «ИНТЕРНЕТ», НЕОБХОДИМЫХ ДЛЯ ОРГАНИЗАЦИИ И ПРОВЕДЕНИЯ ПРАКТИКИ

Основная литература:

Интегрированные маркетинговые коммуникации : учебник / И. М. Синяева, В. М. Маслова, О. Н. Романенкова, В. В. Синаев ; под ред. И. М. Синяевой. – Москва : Юнити-Дана, 2017. – 505 с. : табл., схем. – (Magister). – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=685454>

Дополнительная литература:

1. Мазилкина, Е. И. Маркетинг в отраслях и сферах деятельности : учебник / Е. И. Мазилкина. — 3-е изд. — Москва : Дашков и К, Ай Пи Эр Медиа, 2019. — 300 с. — ISBN 978-5-394-03162-5. — Текст : электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/83143.html>

2. Михненко П. А. Математическое моделирование процессов развития и управления изменениями хозяйственных организаций: монография. — М.: Университет «Синергия», 2015. – 214с.

4. Орехов, С.А. Корпоративный менеджмент: учебное пособие / С.А. Орехов, В.А. Селезнев, Н.В. Тихомирова; под общ. ред. С.А. Орехова. – 4-е изд., перераб. –Москва: Дашков и К°, 2017. – 440 с.: табл., схем. – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://www.iprbookshop.ru/60429.html>

Нормативные правовые акты:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации: часть 1 от 30 ноября 1994 г. №51-ФЗ

(текущая редакция). — режим доступа: <http://www.consultant.ru>.

Перечень ресурсов информационно-коммуникационной сети «Интернет»:

| № | Наименование портала (издания, курса, документа) | Ссылка |
|-----|--|---|
| 1. | Энциклопедия маркетинга | http://www.marketing.spb.ru |
| 2. | Маркетолог | http://www.marketolog.ru |
| 3. | Бизнес-портал aup.ru: менеджмент и маркетинг в бизнесе | http://www.aup.ru |
| 4. | Библиотека маркетолога // электронный каталог | http://www.marketing.spb.ru/lib-research/all_methods.htm |
| 5. | Официальный сайт Института социально-политических исследований РАН | https://xn--h1aauh.xn--p1ai/ |
| 6. | Официальный сайт всероссийского центра изучения общественного мнения | www.wciom.ru |
| 7. | Официальный сайт Аналитического центра Юрия Левады «Левада-центр» | www.levada.ru |
| 8. | Институт научной информации по общественным наукам | http://www.inion.ru/ |
| 9. | Российская государственная библиотека// электронный каталог | http://www.rsl.ru/ru/s97/s339/ |
| 10. | Национальная электронная библиотека | https://rusneb.ru/ |
| 11. | Федеральная служба государственной статистики РФ | https://rosstat.gov.ru/ |

8. ПЕРЕЧЕНЬ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ, ИСПОЛЬЗУЕМЫХ ПРИ ПРОВЕДЕНИИ ПРАКТИКИ, ВКЛЮЧАЯ ПЕРЕЧЕНЬ ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ И ИНФОРМАЦИОННЫХ СПРАВОЧНЫХ СИСТЕМ (ПРИ НЕОБХОДИМОСТИ)

Обучающиеся обеспечены доступом к электронной информационно-образовательной среде Университета из любой точки, в которой имеется доступ к сети «Интернет», как на территории организации, так и вне ее.

лицензионное программное обеспечение:

- Windows Professional 10 Russian Upgrade OLP NL AcademicEdition;
- Office Professional Plus Education ALng LSA OLVS E 3Y;
- Kaspersky Total Security для бизнеса Russian Edition (отечественное программное обеспечение);
- Антивирусная программа Dr.Web (отечественное программное обеспечение);
-

свободно-распространяемое программное обеспечение:

- 7-ZIP – архиватор (<https://www.7-zip.org/>)
- OpenOffice (<https://www.openoffice.org/ru/>)
- PDF24 Toolbox (<https://www.pdf24.org/ru/>)
- GIMP (редактор растровой графики) (<https://www.gimp.org/>)
- Логином (Loginom) (отечественное программное обеспечение; <https://loginom.ru/platform/pricing>)

- Inkscape (векторная графика) (<https://www.inkscape.org>)

электронно-библиотечная система:

Электронная библиотечная система (ЭБС) «Университетская библиотека ONLINE» -
Электронная библиотечная система (ЭБС) IPR BOOKS
<https://www.iprbookshop.ru/>

•

современные профессиональные базы данных и информационные справочные системы:

- Официальный интернет-портал базы данных правовой информации
<http://pravo.gov.ru>.

Электронная библиотека научных публикаций eLIBRARY (<https://elibrary.ru>)

- Компьютерная справочная правовая система «КонсультантПлюс»
(<http://www.consultant.ru/>)

- Архив научных журналов НЭИКОН (<https://arch.neicon.ru/xmlui/>)

9. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ

Прохождение практики обеспечивается материально-техническими в организации, осуществляющей деятельность по профилю образовательной программы (в том числе в структурном подразделении профильной организации, предназначенном для проведения практической подготовки) и/или структурных подразделений Университета, предназначенном для проведения практической подготовки, а также учебными аудиториями для проведения групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, оснащенных оборудованием и техническими средствами обучения, а так же помещениями для самостоятельной работы обучающихся, оснащенными специализированной мебелью и компьютерной техникой с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду Университета.

Проведение практики обеспечено материально-технической базой, соответствующей действующим противопожарным правилам и нормам.

Материально-техническое обеспечение дисциплины включает в себя

Учебная аудитория для проведения групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, подтверждающая наличие материально-технического обеспечения, с перечнем основного оборудования:

мебель аудиторная (столы, стулья, доска аудиторная), стол преподавателя, стул преподавателя; персональный компьютер; набор демонстрационного оборудования (проектор, экран).

Помещение для проведения практической подготовки обучающихся, подтверждающее наличие материально-технического обеспечения, с перечнем основного оборудования:

Think City Sdn Bhd

Исполнительная дирекция

Основное оборудование:

Персональный компьютер – 4 шт.

Помещение для самостоятельной работы обучающихся

Основное оборудование:

оснащено компьютерной техникой с возможностью подключения к сети "Интернет" и обеспечением доступа к электронной информационно-образовательной среде

10. ОБЕСПЕЧЕНИЕ ОБРАЗОВАНИЯ ДЛЯ ЛИЦ С ОВЗ

Практика для обучающихся с ограниченными возможностями здоровья и инвалидов проводится с учетом особенностей их психофизического развития, индивидуальных возможностей и состояния здоровья.

11. Оценочные материалы для проведения ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И промежуточной аттестации обучающихся

Промежуточная аттестация по производственной практике проводится в форме зачета.

Оценка по производственной практике формируется на основе:

Отчет по производственной практике:

Выполнение индивидуального задания в соответствии с программой практики:

Отчет по производственной практике:

«Зачтено»

90-100 – выставляется, если обучающийся выполнил индивидуальное задание производственной практики:

осуществил подборку необходимых нормативных правовых документов в соответствии с объектом исследования;

в период прохождения практики выполнил спектр функций, которые в полной мере соответствуют области профессиональной деятельности;

свободно, исчерпывающе и аргументированно ответил на практические кейсы-задачи, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности;

правильно оформил отчет о прохождении производственной практики;

имеет положительное заключение об уровне освоения обучающимся профессиональных компетенций, содержащееся в аттестационном листе.

89-70 – выставляется, если обучающийся выполнил индивидуальное задание производственной практики:

осуществил подборку необходимых нормативных правовых документов в соответствии с объектом исследования;

в период прохождения учебной практики выполнил спектр функций, которые в основном соответствуют области профессиональной деятельности;

свободно, исчерпывающе и аргументированно ответил на практические кейсы-задачи, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности;

правильно оформил отчет о прохождении производственной практики;

имеет положительное заключение об уровне освоения обучающимся профессиональных компетенций, содержащееся в аттестационном листе.

69-50 – выставляется, если обучающийся выполнил индивидуальное задание производственной практики не в полном объеме:

не в полной мере осуществил подборку необходимых нормативных правовых документов в соответствии с объектом исследования;

в период прохождения практики выполнил спектр функций, которые частично соответствуют области профессиональной деятельности;

ответил на практические кейсы-задачи, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности без должной аргументации;

имеет положительное заключение об уровне освоения обучающимся профессиональных компетенций, содержащееся в аттестационном листе.

оформил отчет о прохождении производственной практики с недостатками;

«Не зачтено»

0 - 49 – выставляется, если обучающийся не выполнил индивидуальное задание производственной практики:

не осуществил подборку необходимых нормативных правовых документов в соответствии с объектом исследования;

в период прохождения практики выполнил спектр функций, которые не соответствуют области профессиональной деятельности;

ответил на практические кейсы-задачи, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности неверно, не по существу;

неправильно оформил отчет о прохождении практики;

имеет отрицательное заключение об уровне освоения обучающимся профессиональных компетенций, содержащееся в аттестационном листе.

Типовые задания для проведения текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся по производственной практике

| № п/п | Практические кейсы-задачи |
|-----------|---|
| Вариант 1 | <p>Кейс-задача 1 Директор и основатель компании «Меркатор» Андрей Скворцов рассказал в своем выступлении о применимости метафор в инфографике. Он обратил внимание на то, что, пытаясь придать выразительность своей идее, разработчики в той или иной степени видоизменяют реальность. «Метафора — это неправда, которую мы пытаемся прилепить к цифрам, но она добавляет просмотры и усиливает аргументы», — говорит Андрей Скворцов. Главная задача при этом, по его словам, — соблюдение этических принципов: «Метафора — это манипуляция, и надо ее использовать во благо, не искажая данные». Делясь рецептом успеха, он порекомендовал следовать правилам «лучше одна метафора, чем много» и «лучше новая, чем знакомая».</p> <p>1. Разработайте метафору для компании на рынке финансовых услуг.</p> <p>Кейс-задача 2 В презентации «Первой грузовой компании» главным героем стала движущаяся точка, которая проходит через разные блоки информации о компании. При этом постоянно меняется окружающая обстановка и появляются новые элементы: вагоны, иконки товаров, карта страны, туннель. Читатель следует за точкой и погружается в историю компании, узнает о ее возможностях и услугах. В итоге получается связный и законченный рассказ. Источник: https://www.infografika.agency/cases/interaktivnaya-prezentaciya-o-kompanii. 1. Предложите возможные другие два-три варианта презентации.</p> <p>Кейс-задача 3 Агентство ТАСС запустило серию неформальных встреч для представителей разных профессий. Первым подобным мероприятием стал митап «Инфографика в ТАСС: show & tell». Профессионалы отрасли и представители ведущих российских разработчиков обсудили новые тренды в индустрии визуализации данных, а также опыт разработки успешных проектов в инфографике. Первым проектом, представленным на встрече, стал опыт разработки инфографики для музейного комплекса в павильоне «Космос» ВДНХ, которым поделились Михаил Симаков и Александр Богачев. По их словам, задача была непростой: создать проект, который способен выдержать конкуренцию за внимание посетителей в условиях, когда вокруг множество интереснейших аппаратов, побывавших в космосе. Кроме того, заказчик составил очень расплывчатое ТЗ, в результате чего почти все данные разработчикам пришлось находить самостоятельно. Тем не менее проект, представляющий собой статичные билборды высотой 5 метров и иллюстрирующий историю освоения планет Солнечной системы, получился успешным.</p> <p>1. Почему проект оказался успешным? Свою точку зрения обоснуйте.</p> <p>Кейс-задача 4 Руководитель студии инфографики ТАСС Алексей Новичков рассказал о наиболее заметных работах своей команды. Студия была создана 1 октября 2016 года, сейчас ее коллектив состоит из 10 человек. В 2017 году они разработали более 24 проектов, которые набрали более 2,5 млн просмотров. В числе наиболее ярких проектов студии — «Спутник один», посвященный полету первого искусственного спутника Земли.</p> |

| № п/п | Практические кейсы-задачи |
|-----------|--|
| | <p>«Проект интересен тем, что мы создали комплексный набор активностей на сайте ТАСС и в социальных сетях. В соцсетях мы запустили прямую трансляцию полета спутника, рассчитали его траекторию, и в течение 4 дней можно было зайти и посмотреть, где он пролетает. Оказалось, что людям это интересно», — рассказал Алексей Новичков.</p> <p>1. Почему проект оказался успешным? Свою точку зрения обоснуйте.</p> <p>Кейс-задача 5</p> <p>Санкт-петербургский предприниматель Николай Романов увлекся жанром визуального представления информации и решил выпускать журнал, где все материалы, включая рекламные полосы, выполнены в виде инфографики. Первый номер ежемесячника «Инфографика» вышел в начале 2011 года, сейчас издатель готовит шестой выпуск. Тираж журнала — 40 тыс. экземпляров, он бесплатно распространяется более чем в 130 кафе и ресторанах Санкт-Петербурга. Пока издание выходит на 16 полосах, но Романов планирует увеличить его объем, а также выйти на московский рынок, где сосредоточены огромная читательская аудитория и основные рекламные бюджеты. Себестоимость тиража составляет около 500 тыс. руб.: 70% средств уходит на печать, 25% — на оплату работы редакции, 5% — на доставку. Романов сам выполняет функции главного редактора, собирает «фактуру» и занимается продажами. Арт-директор Артем Колеганов осуществляет большую часть работ и координирует действия дизайнеров на аутсорсинге. В Санкт-Петербурге Романову удалось заинтересовать своим изданием не только заведения общепита, но и рекламодателей («Инфографика» зарегистрирована как рекламное издание). Кроме того, Николай успешно продает недорогую франшизу в регионы России.</p> <p>Выйти на Москву Романов планирует уже в октябре 2022 года с тиражом 20 тыс. экземпляров (потом тираж будет увеличен). Для того чтобы окупить 220 тыс. руб. затрат на печать и доставку дополнительного тиража, достаточно привлечь двух рекламодателей. Но «разведка» показала, что этих средств на покорение столицы может не хватить: многие московские заведения требуют плату за распространение, а крупным федеральным рекламодателям и рекламным агентствам не очень интересны издания без просчитанных медиапоказателей. Как преодолеть барьеры входа, располагая только теми средствами, которые есть у компании «Манифест — инфографика»?</p> <p>1. Какие приемы в области дистрибуции и продвижения помогут изданию прорваться на рынок Москвы? Свой ответ обоснуйте.</p> |
| Вариант 2 | <p>Кейс-задача 1</p> <p>Предприятие по производству не стандартных крупногабаритных метало-конструкций оказалось в глубоком кризисе.</p> <p>1. Разработайте гайд по презентации маркетингового проекта компании.</p> <p>Кейс-задача 2</p> <p>Около 15 лет назад группа энтузиастов швейного дела организовало предприятие «F» и зарегистрировала его, как общество с ограниченной ответственностью. Генеральный директор предприятия обладает контрольным пакетом акций. Деятельности «F» - производство швейных изделий верхней женской одежды: пальто, плащи, куртки. Продукция реализуется через собственный магазин, некоторые магазины города. Совершаются оптовые поставки в другие города.</p> <p>Кто покупает швейные изделия от «F»:</p> <ul style="list-style-type: none"> · Частные лица (женщины в возрасте от 20 до 55 лет); · Магазины с соответствующей ценовой политикой и ассортиментом. <p>Основные проблемы, с которыми сталкивается компания:</p> <ul style="list-style-type: none"> · Высокие налоги; · Постоянное повышение арендной платы, коммунальных услуг, затрат на содержание персонала; · Трудности с приобретением модных, качественных тканей и фурнитуры по |

| № п/п | Практические кейсы-задачи |
|-------|--|
| | <p>экономически выгодной цене в связи с недоступностью рынка импортных товаров из-за роста курса валют;</p> <ul style="list-style-type: none"> · Задержки оплаты за поставленную продукцию; · Необходимость постоянного мониторинга модных тенденций и продукции конкурентов; · Требовательность покупателей к цене/качеству товара; · Общее снижение доходов населения и его платежеспособности; · Увеличение числа конкурентов, в том числе из-за ввозимых дешевых аналогичных товаров из Китая. <p>В таких условиях «F»полтора года назад начала испытывать трудности с реализацией продукции. Продажа через розничные магазины упала, оплата за проданный товар стала задерживаться. Крупные заказы на оптовые поставки прекратились. Кроме того, последняя коллекция оказалась «провальной», и из нее была продана только треть через свой магазин.</p> <p>Директор фирмы решил изменить маркетинговую стратегию: увеличить объем продаж через Интернет-магазин; привлечь молодых дизайнеров для обновления сайта.</p> <p>1. Предложите цветовые варианты сайта интернета-магазина для компании</p> <p>Кейс-задача 3</p> <p>Производственное предприятие занимающееся добычей сырья ООО "Добыча". Добыча происходит в отдаленных районах, дорожное сообщение отсутствует. Людей доставляют вертолетным транспортом, груз и технику по зимнику и навигацией. Производственные процессы отлажены не очень хорошо. На вахте работают люди, проживающие в других регионах. После выезда с месторождения, люди в офис на "большой земле" не заезжают, а отправляются сразу самолетами домой, в тот регион, в котором они проживают. Работа производится следующим образом. Выбираются подрядчики на производство работ. Производится их мобилизация, монтажи и затем они выполняют работу. Компания ООО "Добыча" является заказчиком и следит за работой подрядчиков, на месторождении от заказчика имеются супервайзеры и технологи, которые контролирует весь производственный процесс. В офисе заказчика на "большой земле" также есть персонал, который в свою очередь также контролирует процесс производства и в том числе своих супервайзеров и технологов. На деле выходит так, что полевые специалисты заказчика не особо проявляют инициативу, а ждут указаний сверху. Но люди, находящиеся в офисе, не видят процесс на месторождении и не всегда могут отдавать четкие адекватные указания. От этого процесс управления производством осуществляется неэффективно. Руководству пришла в голову идея внедрить систему менеджмента качества, чтобы процесс пошел эффективно. Но подход самого же руководства к этому вопросу оказался формальный. Т.е. есть идея внедрения, но что то перестраивать или менять ни у кого желания нет. Просто решено найти человека, который бы внедрял систему менеджмента качества.</p> <p>Каким образом, на ваш взгляд, возможно повысить эффективность работы производства?</p> <p>Что делать специалисту по внедрению СМК, если поддержки от руководства нет? с чего начать?</p> <p>Жизнеспособна ли идея по внедрению СМК в компании, ситуация которой описана выше?</p> <p>Кейс-задача 4</p> <p>Розничный магазин, специализирующийся на продаже спортивной одежды, обуви и инвентаря, " Фортуна Плюс" решил активно заниматься PR-продвижением своей компании.</p> <p>1. Разработайте гайд по созданию инфографики для PR-задач.</p> <p>Кейс-задача 5</p> |

| № п/п | Практические кейсы-задачи |
|-----------|---|
| | <p>Магазин М реализует автомобильные запчасти. 1. Придумайте инфографику интернет-магазина компании</p> |
| Вариант 3 | <p>Кейс-задача 1 Успешная ИТ компания, работающая в небольшом городе X, существует уже 10 лет. Основу компании составляют бывшие однокурсники. Каждый из них, за это время, стал руководителем одного из отделов или направлений компании. За эти годы, компания зарекомендовала себя как способная реализовать любые по сложности проекты. Сегодня компания занимается проектами по оптимизации пространств для других компаний. 1. Разработайте инфографику для компании, которая оптимизирует рабочее пространство для других компаний.</p> <p>Кейс-задача 2 Генеральный директор небольшой производственной компании, которая занимается производством мягкого мороженого и сопутствующих продуктов решил расширить ассортимент производства. Он принял решение закупить оборудование и наладить производство мукомольной продукции. Такая идея ему пришла в голову из-за того, что ряд покупателей его основной продукции проявили заинтересованность в приобретении гречневой и пшеничной муки. Существующие производственные площади позволяли развернуть новую линию и отгородить ее от основного производства. Директор сам произвел необходимые расчеты для запуска нового производства, взял кредит на закупку нового оборудования и нанял подрядчика для его установки. Далее дал поручение отделу закупок найти поставщиков сырья для нового производства. После запуска новой линии неожиданно для директора начались проблемы. Оказалось, что не все покупатели действительно были готовы покупать новую продукцию, а предварительных договоров на поставки новой продукции с ними никто не заключал. Из-за этого на менеджеров по продажам внезапно свалилась новая задача по сбыту незнакомого для них продукта, что привело к недовольству менеджеров. Руководителю отдела продаж также был увеличен ежемесячный план продаж, который он был вынужден поспешно внедрять для своих подчиненных. Более того оказалось, что на производстве нет специалистов, которые могли бы чинить и обслуживать новую линию и теперь компании приходится нанимать специалистов со стороны. И теперь во время поломки данная линия простаивает, что срывает и так не многочисленные поставки и приводит к угрозе потери немногочисленных покупателей.</p> <p>1. В чем причина проблем, возникших после запуска новой линии? 2. Какой на ваш взгляд должен был быть план запуска новой линии? Предложите варианты выхода из сложившейся ситуации.</p> <p>Кейс-задача 3 Изучив сайт МТС (официальный сайт https://balashiha.mts.ru/personal), проанализируйте примеры удачного взаи-модействия компании с клиентами с помощью инфографики.</p> <p>Кейс-задача 4 Н. Броуди, британский дизайнер 20 века, убежден в том, что дизайн развивает общество: «Хорошая работа необязательно будет понята заказчиком. Или даже аудиторией. Но каждая хорошая вещь работает на апгрейд мира. На дизайнере лежит ответственность, и он не может сказать, что сделал так, потому что так захотел клиент. Реальность заключается в том, что мы создаем культуру, а не бизнес». Его графический стиль определяется, с одной стороны, не останавливающимся развитием возможностей компьютерных технологий, а с другой — целостным пониманием роли дизайна как инструмента изменения и улучшения культуры общества. 1. Обоснуйте это высказывание применительно к инфографике.</p> <p>Кейс-задача 5 1. На основе материалов сайта https://www.freestockimages.ru/business предложите</p> |

| № п/п | Практические кейсы-задачи |
|-----------|--|
| | варианты фотографий, которые можно использовать на презентации маркетингового проекта компании, работающей в сфере ресторанного бизнеса. |
| Вариант 4 | <p>Кейс-задача 1 Инфографика как артефакт . Идея: при проектировании учебных ситуаций с использованием инфографики как артефакта эффективной методикой является организация исследования с применением кубика Блума. Анализируя объекты инфографики, обучающиеся должны сконструировать вопросы, соответствующие различным ступеням пирамиды Блума (1. «Назови...» (уровень репродукции знаний). 2. «Почему...» (установление причинно-следственных связей). 3. «Объясни...» (применение полученных знаний и опыта в новых ситуациях). 4. «Предложи...», «Придумай...», «Поделись...» (активизация мыслительной деятельности)). 1. В соответствии с пирамидой Блума рассмотрите известную вам инфографику компании, которая работает на рынке строительных материалов.</p> <p>Кейс-задача 2 Известный когнитивный психолог Барбара Тверски полагает, что «мир превращен в схему. Мы укоренили в нем свой коллективный разум. Схема в мире — это информация; она сообщает вам, где вы находитесь и что за объекты вас окружают. Она говорит вам, куда и когда можете пойти, а куда и когда не можете. Что вы можете сделать, а чего — не можете. Схема контролирует, направляет и обуславливает способы вашего движения и действия в мире. Входите здесь, выходите там. Благодаря этому люди не врезаются друг в друга. Переходите улицу по «зебре» или когда горит зеленый сигнал светофора; кладите мусор для переработки в зеленый контейнер: щель для бумаги, круглое отверстие для банок. Все обозначено — прямо как фрукты, которые вы покупаете в супермаркете, разложены в линии и в емкости нужной формы, дополненные цветом и символами, которые служат инструкциями к действию. Сконструированный мир — это схема, которая раскрывает свое значение посредством пространства плюс меток в пространстве и руководит нашими действиями». 1. Как вы это можете прокомментировать применительно к презентации маркетинговых проектов? Свой ответ обоснуйте на примерах.</p> <p>Кейс-задача 3 Группой предпринимателей в одном из региональных центров с нуля создается завод осветительных приборов. Подобных производств в регионе не было и нет. Завод планирует выпускать продукцию по 3 направлениям. Получив соответствующую информацию от маркетологов компании о состоянии местного рынка, руководство в общих чертах сформулировало свои производственные и маркетинговые планы :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Уличные светильники, 2 наименования продукции. Ориентир на единственного крупного заказчика МУП Горсвет, внутри региона конкуренции нет, конкуренция предстоит с крупным федеральным производителем, который и выигрывает все аукционы последние годы, объявленные муниципальным заказчиком - Промышленные светильники, 4 наименования продукции. Рынок внутри региона абсолютно бесконкурентный, при этом в региональном центре свыше 30 крупных промышленных предприятий, которые закрывают свои нужды у разных поставщиков по всей территории СНГ) - Торгово-офисные светильники, ассортиментный план - 20 наименований продукции Региональный рынок можно охарактеризовать как высококонкурентный уже даже за счет количества и предложений местных торговцев, к тому же дополнительно подогреваемый поставками из других регионов. Сам рынок довольно емкий, данный региональный центр один из лидеров по количеству торговых и офисных помещений в |

| № п/п | Практические кейсы-задачи |
|-----------|--|
| | <p>соотношении с количеством населения. В оптимистичных планах руководства планируемая доля рынка ~ 3-5%</p> <p>1. Какую бизнес-стратегию по каждому направлению целесообразно предложить руководству ?</p> <p>2. Какие преимущества и какие риски имеются в представленных планах ? На чем стоит сосредоточить основное внимание и где и как предстоит страховать риски ?</p> <p>3. Каким образом заводу наиболее эффективно позиционировать свою продукцию по каждому из направлений ?</p> <p>Кейс-задача 4</p> <p>На рынке произошло объединение двух крупных сотовых ритейлеров. На момент слияния у одной компании было 5000 торговых точек по РФ у другой компании 4500 торговых точек по РФ.</p> <p>В одной компании филиальная система управления, основная программа учета SAP , а в другой компании централизованная основная программа учета 1С.</p> <p>Рынок насыщен конкуренция большая, до объединения у обеих компаний была стратегия занять свою нишу, поэтому открывали торговые точки независимо от того приносят они прибыль или нет.</p> <p>Обслуживали торговые точки по 10 000 сотрудников бэк офиса (бухгалтерия, маркетинг, служба безопасности, финансовый отдел, ИТ, телекоммуникации, отдел эксплуатации, отдел аренды, отдел закупок, отдел продаж и другие)</p> <p>В новой компании при анализе показателей торговых точек выявлено 70% убыточных. Так как объединились 2 компании то обязательно необходимо провести ребрендинг, потому что юридически одна из компаний прекращает свое существование.</p> <p>В связи с тем, что компания стала работать в убыток, обслуживание торговых точек по затратам превосходит над прибылью, на совете директоров новой объединенной компании принято решение основную программу учета использовать SAP, принять филиальную (децентрализованную) систему управления и принимают решение о необходимости новой стратегии.</p> <p>Принята "Стратегия сокращения издержек"</p> <p>1. Правильную ли стратегию выбрал совет директоров?</p> <p>2. В чем заключается стратегия сокращения издержек?</p> <p>Какие мероприятия можно провести для того, чтобы компания начала приносить стабильную прибыль.</p> <p>Кейс-задача 5</p> <p>Саймон Мортон, основатель Eyeful Presentations, утверждает, что «для менеджеров по продажам презентационный микс — это ясное понимание, что их самой надежной опорой служит глубокое и уверенное знание материала, а вовсе не прекрасные слайды PowerPoint на экране ноутбука. Для менеджеров по маркетингу презентационный микс означает, что они должны черпать силу и уверенность в своей способности визуально представить историю и продемонстрировать тезисы множеством разных способов. Им следует ясно сознавать, что источником их силы не может служить колоссальная сумма, потраченная отделом маркетинга на приложение для iPad, которое мало чем лучше прежней презентации в PowerPoint». 1. Аргументируйте данный тезис на примере компании, активно использующей презентационный микс.</p> |
| Вариант 5 | <p>Кейс-задача 1</p> <p>В клинике «МедСити» проводится реновация бренда, и они связались с маркетинговым агентством для создания новых инфографик для своих услуг. Клинике требуется новое оформление как веб-сайта, так и самого медицинского офиса. Так как на оформление был выведен определенный бюджет, клиника попросила выполнить единый дизайн инфографики, который подошел бы как для презентации в печатном виде, так и на веб-сайте.</p> <p>1. Посоветуйте стиль инфографики, которая подошла бы данному заказчику?</p> |

| № п/п | Практические кейсы-задачи |
|-------|---|
| | <p>2. Нужно учесть, что средний возраст пациентов клиники 55-80 лет.</p> <p>Кейс-задача 2 Компания, в соответствии с тенденциями её отрасли (строительной), хочет продвигать свою продукцию в сети Интернет.</p> <p>1. Проанализируйте, какой из типов инфорграфики будет наиболее успешен</p> <ul style="list-style-type: none"> - бамп-чарт - диаграмма - график - пирамида - диаграмма Венна (с пересечением в середине) - дерево решений/исходов <p>Кейс-задача 3 Компания, в соответствии с тенденциями её отрасли (медицина), хочет продвигать свою продукцию в сети Интернет.</p> <p>1. Проанализируйте, какой из типов инфорграфики будет наиболее успешен</p> <ul style="list-style-type: none"> - бамп-чарт - диаграмма - график - пирамида - диаграмма Венна (с пересечением в середине) - дерево решений/исходов <p>Кейс-задача 4 Компания, в соответствии с тенденциями её отрасли (торговля бытовой техникой), хочет продвигать свою продукцию в сети Интернет.</p> <p>1. Проанализируйте, какой из типов инфорграфики будет наиболее успешен</p> <ul style="list-style-type: none"> - бамп-чарт - диаграмма - график - пирамида - диаграмма Венна (с пересечением в середине) - дерево решений/исходов <p>Кейс-задача 5 Изучите материал «Зеленый» курс: какое будущее ждет альтернативные источники энергии», опубликованный на сайте РБК: https://trends.rbc.ru/trends/green/609e76449a7947f4755ac9dc?page=tag&nick=green_energ. Сформируйте несколько бизнес-идей для вашего региона в контексте данной статьи (не менее двух). Зайдите на сайт «Trello» https://trello.com/, зарегистрируйтесь в бесплатном приложении. Создайте доску. Для этого выберите пункт «создать» и «создать по шаблону». Задание: 1. Сформируйте бизнес-идею с использованием сервиса «Trello».</p> |



**Филиал Автономной некоммерческой организации высшего
образования «Московский университет «Синергия» в Малайзии**

Факультет _____
(наименование факультета)

**Направление/специальность
подготовки:** _____ (код и наименование направления
/специальности подготовки)

Профиль/специализация:
_____ (наименование профиля/специализации)

**Форма
обучения:** _____ (очная,
очно-заочная, заочная)

УТВЕРЖДАЮ

Декан факультета _____

(Подпись)

(ФИО)

« ____ » _____ 20__ г.

ИНДИВИДУАЛЬНОЕ ЗАДАНИЕ

НА _____
(вид практики)

(тип практики)

обучающегося группы _____
(Шифр и № группы)

(ФИО обучающегося)

Место прохождения практики:

(наименование структурного подразделения Организации)

Срок прохождения практики: с « ____ » _____ 20__ г. по « ____ » _____ 20__ г.

Содержание индивидуального задания на практику¹:

| № п/п | Виды работ |
|----------|---|
| 1. | Инструктаж по соблюдению правил противопожарной безопасности, правил охраны труда, техники безопасности, санитарно-эпидемиологических правил и гигиенических нормативов. |
| 2. | Выполнение определенных практических кейсов-задач, необходимых для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности по итогам <hr style="width: 80%; margin: 0 auto;"/> |
| | (вид практики, тип практики) |
| 2.1. | Кейс-задача № 1 |
| 2.2. | Кейс-задача № 2 |
| 2.3. | Кейс-задача № 3 |
| 2.4. | Кейс-задача № 4 |
| 2.5. | Кейс-задача № 5 |
| 3. | Систематизация собранного нормативного и фактического материала. |
| 4. | Оформление отчета о прохождении практики. |
| 5. | Защита отчета по практике. |

Разработано руководителем практики от Университета

(ФИО)

(Подпись)

«__» _____ 20__ г.

¹ Должно быть не менее 5-ти вариантов (суммарно не менее 25-ти кейс-задач) по каждой практике в соответствии с учебным планом



Филиал Автономной некоммерческой организации высшего образования «Московский университет «Синергия» в Малайзии

Факультет (Институт) _____

(наименование факультета/ института)

Направление подготовки /специальность: _____
(код и наименование направления подготовки /специальности)

Профиль/специализация: _____
(наименование профиля/специализации)

Форма обучения: _____
(очная, очно-заочная, заочная)

ОТЧЕТ

ПО _____
(вид практики)

(тип практики)

Обучающийся _____
(ФИО) _____
(подпись)

**Ответственное лицо
от Профильной организации
М.П. (при наличии)** _____
(ФИО) _____
(подпись)

Москва 20__г.

**Практические кейсы-задачи, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и
(или) опыта деятельности по итогам практики**

| № п/п | Подробные ответы обучающегося на практические кейсы-задачи |
|-----------------|---|
| Кейс-задача № 1 | |
| Кейс-задача № 2 | |
| Кейс-задача № 3 | |
| Кейс-задача № 4 | |
| Кейс-задача № 5 | |

Дата: _____

_____ (подпись)

_____ (ФИО обучающегося)

Декану факультета
(директору института)

_____ (указать Ф.И.О.)

от _____

(Ф.И.О. ответственного лица
от Профильной организации)

СПРАВКА²

Дана _____ В
том, что _____

он(а) действительно проходил(а) _____
(Ф.И.О. обучающегося полностью)

_____ (наименование вида и типа практики)
(_____ недели) в
(количество недель)

_____ (наименование Профильной организации)

с «__» _____ 20__ г. по «__» _____ 20__ г.
Обучающийся(аяся) _____ успешно
прошел(а)

(фамилия, инициалы обучающегося)

инструктаж по соблюдению правил противопожарной безопасности, правил охраны труда, техники безопасности, санитарно-эпидемиологических правил и гигиенических нормативов, после чего был(а) допущен(а) к выполнению определенных индивидуальным заданием видов работ, связанных с будущей профессиональной деятельностью.

К должностным обязанностям и поставленным задачам в соответствии с индивидуальным заданием практикант относился добросовестно, проявляя интерес к работе. Порученные задания выполнил в полном объеме в установленные программой практики сроки.

**Ответственное лицо от
Профильной организации**
М.П. (при наличии)

_____ (Ф.И.О.)

_____ (подпись)

«__» _____ 20__ г.

² Справка оформляется на фирменном бланке Профильной организации



Аттестационный лист

_____,
(Ф.И.О. обучающегося)
обучающий(ая)ся _____ курса _____ формы обучения
(указать курс) (очной, очно-заочной, заочной)
группы _____ по направлению подготовки / специальности _____,
(шифр группы) (код, наименование направления подготовки/ специальности)
профиль/специализация _____
(наименование профиля/ специализации)
успешно прошел(ла)

(наименование вида и типа практики)
с « _____ » _____ 20_ года по « _____ » _____ 20_ года в Профильной организации:

(наименование Профильной организации)

(юридический адрес)

I. Заключение-анализ результатов освоения программы практики:

Индивидуальное задание обучающимся (нужное отметить Ö):

- выполнено;
- выполнено не в полном объеме;
- не выполнено;

Владение материалом (нужное отметить Ö):

Обучающийся:

- умело анализирует полученный во время практики материал;
- анализирует полученный во время практики материал;
- недостаточно четко и правильно анализирует полученный во время практики материал;
- неправильно анализирует полученный во время практики материал;

Задачи, поставленные на период прохождения практики, обучающимся (нужное отметить Ö):

- решены в полном объеме;
- решены в полном объеме, но не полностью раскрыты;
- решены частично, нет четкого обоснования и детализации;
- не решены;

Спектр выполняемых обучающимся функций в период прохождения практики профилю соответствующей образовательной программы (нужное отметить Ö):

- соответствует;
- в основном соответствует;
- частично соответствует;
- не соответствует;

Ответы на практические кейсы-задачи, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, обучающийся (нужное отметить Ö):

- ☞ дает аргументированные ответы на вопросы;
- ☞ дает ответы на вопросы по существу;
- ☞ дает ответы на вопросы не по существу;
- ☞ не может ответить на вопросы;

Оформление обучающимся отчета по практике (нужное отметить Ö):

- ☞ отчет о прохождении практики оформлен правильно;
- ☞ отчет о прохождении практики оформлен с незначительными недостатками;
- ☞ отчет о прохождении практики оформлен с недостатками;
- ☞ отчет о прохождении практики оформлен неверно;

Аттестуемый продемонстрировал владение следующими профессиональными компетенциями:

| Код | Содержание компетенции | Уровень освоения обучающимся (нужное отметить Ö)* |
|-------------------------------------|---|--|
| Универсальные компетенции | | |
| УК-1 | Способен осуществлять критический анализ проблемных ситуаций на основе системного подхода выработать стратегию действий | <ul style="list-style-type: none"> ☞ высокий ☞ средний ☞ низкий |
| Профессиональные компетенции | | |
| ПК-1 | Способен владеть современными технологиями проведения маркетингового анализа внешней и внутренней среды для разработки и реализации эффективных маркетинговых программ и средствами визуализации и презентации маркетинговых проектов | <ul style="list-style-type: none"> ☞ высокий ☞ средний ☞ низкий |
| ПК-2 | Способен разрабатывать и совершенствовать комплексную систему распределения и сбытовую политику с использованием маркетинговых инструментов и моделирования покупательского поведения, оценивать эффективность сбытовой политики и управлять каналами дистрибуции в организации | <ul style="list-style-type: none"> ☞ высокий ☞ средний ☞ низкий |
| ПК-3 | Способен разрабатывать и совершенствовать систему интегрированных маркетинговых коммуникаций и взаимоотношений с партнерами на основе клиентоориентированности с использованием комплекса маркетинговых инструментов для формирования имиджа и деловой репутации компании | <ul style="list-style-type: none"> ☞ высокий ☞ средний ☞ низкий |

Примечание:

- ☞ Высокий уровень – обучающийся уверенно демонстрирует готовность и способность к самостоятельной профессиональной деятельности не только в стандартных, но и во внештатных ситуациях.
- ☞ Средний уровень – обучающийся выполняет все виды профессиональной деятельности в стандартных ситуациях уверенно, добросовестно, эффективно.
- ☞ Низкий уровень – при выполнении профессиональной деятельности обучающийся нуждается во внешнем сопровождении и контроле.

II. Показатели и критерии оценивания результатов практики

| Оценочный критерий | Максимальное количество баллов | Оценка качества выполнения каждого вида работ (в баллах) |
|---|--------------------------------|--|
| Выполнение индивидуального задания в соответствии с программой практики | 30 | |
| Оценка степени самостоятельности проведенного решения практических кейсов-задач, необходимых для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности по итогам практики | 30 | |

