

Эта часть работы выложена в ознакомительных целях. Если вы хотите получить работу полностью, то приобретите ее воспользовавшись формой заказа на странице с готовой работой:

<https://studservis.ru/gotovye-raboty/otchet-po-praktike/251898>

Тип работы: Отчет по практике

Предмет: Экономика

ВВЕДЕНИЕ 3

1 ОБЩИЕ СВЕДЕНИЯ МЕСТА ПРОХОЖДЕНИЯ ПРАКТИКИ 5

1.1 Цели и задачи, которые реализует данное предприятие в процессе своей хозяйственной деятельности 5

1.2 Организационно-правовая форма предприятия 6

1.3 Правовое обеспечение деятельности предприятия 7

1.4 Организационная и управленческая структуры предприятия 8

1.5 Виды деятельности предприятия 12

1.6 Положение предприятия на рынке 17

1.7 Основные технико-экономические показатели работы предприятия 18

1.8 Основные финансовые показатели 20

1.9 Характеристика подразделения предприятия 24

2 ОЦЕНКА ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ООО «СПАР МИДДЛ ВОЛГА» 25

2.1 Структура и содержание деятельности производственных подразделений предприятия 25

2.2 Анализ действующей системы управления предприятием 27

2.3 Анализ действующей системы менеджмента качества 28

2.4 Анализ эффективности производств и торгового зала 29

2.5 Анализ управления персоналом 31

2.6 Основные проблемы и возможные по повышению эффективности деятельности предприятия 35

ЗАКЛЮЧЕНИЕ 38

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ 39

Основная цель выкладки товаров определенным способом – это не создание эффектной картинки, а управление поведением и желаниями потенциальных покупателей.

Рациональное размещение и выкладка товаров в торговом зале магазина должны решать определенные задачи:

- Создавать идеальные условия, помогающие максимально выгодно представить продукцию;
- Определять уровень визуального обзора для покупателя, направлять его внимание в нужную сторону;
- Повысить привлекательность товаров импульсного спроса;
- Создать условия, которые выделяют некоторые единицы в глазах покупателя;
- Сделать процесс совершения покупок удобным и приятным.

В совокупности решение всех этих задач помогает представить продавца в более выигрышном свете и выделить среди конкурентов.

При размещении товаров на стеллажах или полках специалисты магазина ООО «Спар Миддл Волга» соблюдают определенные правила или принципы:

- 1) Достаточность. Оно предполагает, что на витринах должен быть представлен наибольший ассортимент.
- 2) Системность. Продукция должна быть разбита по группам – соки будут стоять вместе с бакалеей, а кефир – с молочными товарами.
- 3) Наглядность. Покупателям нравится рассматривать товар, поэтому он должен быть доступен на полках.
- 4) Эффективность. «Работать и зарабатывать» в магазине должен каждый свободный сантиметр. Поэтому необходимо рационально расставлять торговое оборудование и мебель.

Вся технология выкладки товаров в магазине ООО «Спар Миддл Волга» направлена на удобство покупателя. Она сокращает поиски необходимого продукта и ненавязчиво предлагать новинки.

Самые простые правила помогают сделать это легко и быстро:

- 1) Товары не влияют друг на друга, поэтому не располагают рядом бытовую химию и продукты питания;
- 2) Крупные и габаритные изделия лучше размещают ближе к входу, чтобы они не закрывали обзор;
- 3) Сезонные новинки и товары с хорошей скидкой ставят на самом видном месте;
- 4) Покупателю необходимо дать эффект доступности, поэтому открытые стеллажи и полки с самообслуживанием пользуются повышенной популярностью;

- 5) Для выгодной презентации товаров не стоит экономить на оборудовании для торговли, приобретать только современные и качественные холодильные витрины, стенды и манекены;
- 6) Ценники легко читаются, а к некоторым непродовольственным товарам предлагают пробники.
- 1) ФЗ РФ от 07.02.1992 N 2300-1 (ред. от 18.04.2018) «О защите прав потребителей»
- 2) ФЗ «О качестве и безопасности пищевых продуктов» от 02.01.2000 N 29-ФЗ (последняя редакция)
- 3) Абоимова Н.Э. Организация и технология розничной торговли: учебник для учреждений нач. проф. образования / Н.Э. Абоимова. — М.: Издательский центр «Академия», 2013. — 256 с
- 4) Базарова В.И., Боровикова Л.А. и др. Учебник. - М.: Исследования продовольственных товаров. М.: Экономика, 2015. - 350с.
- 5) Вилкова, С.А. Товароведение и экспертиза хозяйственных товаров: Учебно-практическое пособие / С.А. Вилкова. - М.: Дашков и К, 2015. - 500 с.
- 6) Дашков Л.П., Памбухчиянц В.К. Коммерция и технология торговли М.: Дашков и К°, 2014. — 692 с.
- 7) Дубцов Г.Г. Товароведение продовольственных товаров: учебник для студ. учреждений сред. проф. образования / Г.Г. Дубцов. — 4-е изд., стер. — М.: Издательский центр «Академия», 2013.— 336 с.
- 8) Красина Ф.А. Управление персоналом: Учебное пособие. — Томск: Томский межвузовский центр дистанционного образования, 2014. — 177 с.
- 9) Кременевская М.И. Товароведение и экспертиза продовольственных товаров: Учеб.-метод. пособие. - СПб.: Университет ИТМО, 2015. - 97 с
- 10) Коммерческая деятельность : учебник для бакалавров / И. М. Синяева, О. Н. Жильцова, С. В. Земляк, В. В. Синяев. — М.: Издательство Юрайт, 2016. — 506 с.
- 11) Мальцева, С. В. Инновационный менеджмент : учебник для академического бакалавриата / под ред. С. В. Мальцевой. — М.: Издательство Юрайт, 2015. — 527 с.
- 12) Маслова, В. М. Управление персоналом: учебник и практикум для академического бакалавриата / В. М. Маслова. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: Издательство Юрайт, 2016. — 492 с.
- 13) Минько Э. В., Минько А. Э. Основы коммерции: Учебное пособие/ Э.В. Минько, А.Э. Минько- 2-е изд. Стандарт третьего поколения. — СПб., 2013.— 336 с.
- 14) Памбухчиянц О. В. Технология розничной торговли: Учебник / О. В. Памбухчиянц. — 9 е изд., перераб. и доп. — М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2012. — 288 с.
- 15) Товароведение продовольственных товаров: краткий курс лекций для студентов 3 курса направления подготовки 38.03.06 Торговое дело / Сост.: Н.А. Колотова // ФГБОУ ВПО «Саратовский ГАУ». – Саратов, 2016. – 108 с.
- 16) Товароведение и организация торговли непродовольственными товарами: учебник/ под ред. А.Н. Неверов, Т.И. Чалых, С.С. Шипилова – ПрофОбрИздат, 2011- 464с.
- 17) Товароведение продовольственных товаров: краткий курс лекций для студентов 3 курса направления подготовки 38.03.06 Торговое дело / Сост.: Н.А. Колотова // ФГБОУ ВПО «Саратовский ГАУ». – Саратов, 2016. – 108 с.
- 18) Управление персоналом: учеб.-метод. пособие / И.Б. Тесленк; Владим. гос. ун-т им. А. Г. и Н. Г. Столетовых. – Владимир: Изд-во ВлГУ, 2015. – 80 с.
- 19) Ходыкин А.П., Ляшко А.А., Волошко Н.И., Товароведение непродовольственных товаров: учебник / А.П. Ходыкин, А.А. Ляшко, Н.И. Волошко. - Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2016. - 540с.
- 20) Шепелев А.Ф., Кожухова О.И. Товароведение и экспертиза плодоовощных товаров. – Ростов – на – Дону.: Учебное пособие, 2

Эта часть работы выложена в ознакомительных целях. Если вы хотите получить работу полностью, то приобретите ее воспользовавшись формой заказа на странице с готовой работой:

<https://studservis.ru/gotovye-raboty/otchet-po-praktike/251898>