

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/269332>

Тип работы: Отчет по практике

Предмет: Коммерция

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ 3

1 ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА МАГАЗИНА «АЙСБЕРГ» 5

1.1 Общая характеристика магазина «Айсберг» 5

1.2 Анализ персонала в магазине «Айсберг» 9

2 СРАВНИТЕЛЬНЫЙ ТОВАРОВЕДНЫЙ АНАЛИЗ АССОРТИМЕНТА ТОВАРОВ В РОЗНИЧНОМ ТОРГОВОМ ПРЕДПРИЯТИИ 15

2.1 Анализ ассортимента товаров, реализуемых в «Айсберг» 15

2.2 Сравнительный товароведный анализ ассортимента сотовых телефонов 16

3 РАЗРАБОТКА РЕКОМЕНДАЦИЙ ПО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ ФОРМИРОВАНИЯ АССОРТИМЕНТА В РОЗНИЧНОМ ТОРГОВОМ ПРЕДПРИЯТИИ 21

ЗАКЛЮЧЕНИЕ 22

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ 23

ВВЕДЕНИЕ

Производственная практика – это обязательная составляющая образовательного процесса, необходимая для подготовки квалифицированных работников, хорошо ориентирующихся не только в профильной теории, но и в реалиях трудовых будней.

Данный этап обучения осуществляется вне стен вуза – на базе учреждений, соответствующих будущей специальности студента.

Перенос учебного процесса в условия, максимально схожие с обстановкой будущей профессиональной деятельностью студента, – обязательный этап на пути получения высшего образования, обусловленный требованиями госстандартов и регламентированный приказом Минобрнауки РФ.

Производственная практика проходила на базе магазина «Айсберг».

Целью производственной практики является исследование и анализ организации управления предприятием, углубление и закрепление теоретических знаний, умений и навыков при решении актуальных задач управления, анализ ассортимента товаров, реализуемых торговым предприятием.

Для достижения поставленной цели необходимо решить следующие задачи:

- изучить историю создания и основные направления деятельности магазина «Айсберг»;
- рассмотреть характеристику магазина «Айсберг»;
- рассмотреть структуру управления анализируемой компании;
- описать деятельность магазина «Айсберг»;
- провести сравнительный товароведный анализ ассортимента сотовых телефонов, реализуемых в магазине «Айсберг»;
- разработать рекомендации по совершенствованию формирования ассортимента в магазине «Айсберг».

По окончании работы на предприятии предоставляется отчет руководителю, оформленный по стандарту, установленному программой практики.

Теоретической базой для написания отчета по практике послужили труды российских и зарубежных ученых.

1 ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА МАГАЗИНА «АЙСБЕРГ»

1.1 Общая характеристика магазина «Айсберг»

Общество с ограниченной ответственностью «Каскад» зарегистрировано 5 декабря 2018 года. Организация создана с целью получения прибыли.

Юридический адрес организации: Челябинская область, п. Бёрды.

Уставный капитал – 10000 рублей.

Сведения о видах экономической деятельности согласно ОКВЭД.

Основной вид деятельности: 47.59.9 Торговля розничная бытовыми изделиями.

Режим работы магазина с 10:00 до 21:00, без обеда и выходных. Это позволяет организации обслуживать население, как в обеденное время, так и тех, кто вечером возвращается с работы.

ООО «Каскад» является предприятием микробизнеса.

На рисунке 1 приведен внешний вид магазина ООО «Каскад».

Рисунок 1 - Объект практики – торговое предприятие ООО «Каскад»

Рассмотрим организационную структуру магазина «Айсберг», представленную на рисунке 2

Рисунок 2 - Организационная структура магазина «Айсберг»

Данная организационная структура основана на принципе иерархичности уровней руководства, разделение труда на специализации и отдельные функции.

На основании представленной организационной структуры можно сделать вывод, что она имеет четко выраженный линейно-функциональный вид. То есть в организации ООО «Каскад» осуществляется линейный вид подчинения (иерархический вид), но при этом у каждого свои обязанности и обязательства.

Директор (владелец) магазина:

□ контроль выполнения плана продаж;

□ подготовка заявок на поставку продукции, а также отслеживание периодичности ее поступления в соответствии с указываемыми сроками;

□ обеспечение наличия и функционирования всего необходимого торгового оборудования, средств измерения, кассовых аппаратов, терминалов и т. д.

□ оценка товарного запаса, анализ товарооборота по каждой категории товара; выявление причин недостачи или брака.

Бухгалтер (аутсорсинг):

□ обеспечение управленческого персонала аналитической информацией о деятельности предприятия;

□ защита интересов предприятия при предъявлении претензий контролирующими органами в сфере ответственности бухгалтера.

□ обеспечение своевременного, правильного оформления первичных документов.

Генеральный и исполнительный директора составляют план маркетинга, а также отчетность по вопросам маркетинговой работы.

Генеральный директор компании утверждает вариант маркетинговой стратегии компании, обеспечивая её своевременное, ритмичное и равномерное доведение до подчиненных подразделений форм документов, необходимых для обеспечения деятельности, а также внутренних организационно-нормативных и нормативно-методических документов по вопросам управления маркетингом.

Продавец-консультант должен обладать следующими профессиональными компетенциями:

- знание основных принципов торговли, а также азы психологии продаж;

- навыки работы с клиентами – способность не только предоставить всю необходимую информацию по путям разрешения проблем, но и дать конкретное руководство;

1) ФЗ РФ от 07.02.1992 N 2300-1 (ред. от 18.04.2018) «О защите прав потребителей»

2) Алишерова Н.Н. Непродовольственные товары: учебное пособие / Н.Н. Алишерова. - СПб.: Дюна, 2017. - 49 с.

3) Игнатенко В.Б. Товароведная экспертиза качества непродовольственных товаров: учебно-методическое пособие. М. Изд-во Рос. экон. акад. им. Г. В. Плеханова, 2015. - 52с.

4) Кременевская М.И. Товароведение и экспертиза непродовольственных товаров: Учеб.-метод. пособие. - СПб.: Университет ИТМО, 2015. - 97 с

5) Лабораторный практикум по дисциплине «Товароведение и экспертиза одежно-обувных товаров». Часть 2 – Товароведение и экспертиза коженно-обувных товаров / сост. Н. В. Умалёнова. – М.: ФГБОУ ВПО «РЭУ им. Г. В. Плеханова», 2013. – 50 с.

6) Мальцева, С. В. Инновационный менеджмент : учебник для академического бакалавриата / под ред. С. В.

- Мальцевой. — М.: Издательство Юрайт, 2015. — 527 с.
- 7) 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.
- 8) Мордвинникова А.С. Идентификация товаров и услуг: методическое пособие для вузов / А.С. Мордвинникова. - М.: Терра, 2014. - 78 с.
- 9) Нечаева С.П. Свойства материалов для производства обуви / С.П. Нечаева. - Тверь, 2015. - 259 с.
- 10) Памбухчианц О. В. Технология розничной торговли: Учебник / О. В. Пам. бухчианц. — 9 е изд., перераб. и доп. — М.: Издательско торговая корпорация «Дашков и К°», 2012. — 288 с.
- 11) Селеверстова Н.К. Внешняя экономика России / Н.К. Селеверстова. - М.: Норма, 2015. - 125 с.
- 12) 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.
- 13) Товароведение и организация торговли непродовольственными товарами: учебник/ под ред. А.Н. Неверов, Т.И. Чалых, С.С. Шипилова - ПрофОбрИздат, 2011- 464с.
- 14) Товароведение непродовольственных товаров: учебник / В.Е. Сыцко [и др.]; под общ. ред. В.Е. Сыцко. Мн.: Выш. ш к, 2012. — 669 с.
- 15) 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.

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/269332>