

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце: **Аннотация рабочей программы производственной практики**
ФИО: Клочков Юрий Сергеевич
Должность: и.о. ректора
Дата подписания: 10.04.2024 14:46:35
Уникальный программный ключ:
4e7c4ea90328ec8e65c5d8058549a2538d7400d1

преддипломная практика

**основной профессиональной образовательной программы по направлению подготовки
43.03.01 Сервис**

**Направленность (профиль): «Экономика сервисного предприятия и организация
постпродажного обслуживания»**

1. Цели прохождения практики

закрепление и углубление теоретических знаний в области кадрового и правового сервиса в отрасли, а также приобретение обучающимися практических профессиональных навыков и компетенций, опыта самостоятельной профессиональной деятельности.

2. Место практики в структуре основной профессиональной образовательной программы

Практика входит в состав части учебного плана, формируемой участниками образовательных отношений.

3. Результаты обучения по практике: формируемые компетенции и индикаторы их достижения

Код и наименование компетенции	Код и наименование индикатора достижения компетенции ИДК	Код и наименование результата обучения по практике
ПКС-1 Способен осуществлять управление процессами планирования и организации сервисной деятельности на уровне структурных подразделений организации	ПКС-1.4. Применяет основные показатели эффективности функционирования экономики и организации труда и производства, технологических и логистических процессов и режимов производства	Уметь: У1 – применять методы анализа, планирования и прогнозирования показателей деятельности предприятия, интерпретировать результаты планирования
		У2 - применять в процессе профессиональной деятельности основные показатели эффективности организации производства и труда, постпродажного обслуживания и сервиса
		Владеть: В1. – навыками определения пропорций развития производства, постпродажного обслуживания и сервиса, исходя из конкретных условий и потребностей рынка, выявление и использование резервов производства
ПКС-2 Способен организовывать и осуществлять управление договорной и рекламационной работой в части организации и документирования процессов постпродажного обслуживания и сервиса	ПКС-2.2. Использует передовые методы проектирования процесса оказания услуг по постпродажному обслуживанию и сервису, организации и управления взаимоотношениями с контрагентами и клиентами в части процессов постпродажного обслуживания и сервиса	Уметь: У3 – выбирать наиболее эффективные методы организации взаимоотношений с контрагентами и клиентами и давать оценку экономической эффективности их применения
		Владеть: В2. – навыками применения на практике наиболее эффективные клиентоориентированные технологии в процессе осуществления договорной и рекламационной работы

Сертификат: 008E624DF98BC2E90078B97FC72BE94C3F
Владелец: Ефремова Вероника Васильевна
Действителен: с 11.08.2023 до 03.11.2024

	ПКС-2.4. – Выполняет администрирование, документационное сопровождение и диагностику эффективности проектирования и процессов постпродажного обслуживания и сервиса, управления взаимоотношениями с контрагентами и клиентами с учетом действующего законодательства в области защиты прав потребителей, имеющихся ресурсов и ограничений	Владеть: ВЗ. – навыками администрирования и документационного сопровождения процессов постпродажного обслуживания и сервиса с учетом действующего законодательства в области защиты прав потребителей
ПКС-3 Способен организовывать и координировать деятельность по обеспечению постпродажного обслуживания и сервиса, осуществлять управление взаимоотношениями с внешними контрагентами по постпродажному обслуживанию и сервису и потребителями продукции	ПКС-3.3. Использует современные формы и методы организации производственно-хозяйственной деятельности цеха (участка); применяет передовой отечественный и зарубежный опыт в области организации производства аналогичной продукции	Знать: З1 – отечественный и зарубежный опыт в области организации производства аналогичной продукции
		Уметь: У4 – выбирать в процессе осуществления профессиональной деятельности наиболее эффективные формы и методы организации производственно-хозяйственной деятельности цеха (участка)
		Владеть: В4 – навыками применения передового отечественного и зарубежного опыта в области организации производства аналогичной продукции
	ПКС-3.4. Организует и координирует деятельность по обеспечению постпродажного обслуживания и сервиса, выявлению и устранению причин технологических нарушений; осуществляет организацию и управление взаимоотношениями с внешними контрагентами по постпродажному обслуживанию и сервису и потребителями продукции; осуществляет подготовку предложений по изменению технологии	Уметь: У5 – осуществлять управление взаимоотношениями с внешними контрагентами по постпродажному обслуживанию и сервису и потребителями продукции Владеть: В5 – навыками организации и координации деятельности по обеспечению постпродажного обслуживания и сервиса В6 - методами осуществления управления взаимоотношениями с внешними контрагентами по постпродажному обслуживанию и сервису и потребителями продукции

	производства	
ПКС-4 Способен разрабатывать и обосновывать предложения по модернизации систем управления производством, внедрению перспективных технологий производства и управления взаимоотношениями с клиентами в целях реализации стратегии организации, обеспечения эффективности производства и повышения качества выпускаемой продукции	ПКС-4.4. Разрабатывает и обосновывает предложения по модернизации систем управления организации производства и труда, внедрению перспективных технологий производства и управления взаимоотношениями с клиентами в целях реализации стратегии организации, обеспечения эффективности производства и повышения качества выпускаемой продукции	Уметь: У6 – разрабатывать и обосновывать предложения по модернизации систем управления производством, внедрению перспективных технологий производства и управления взаимоотношениями с клиентами Владеть: В7. – методами разработки и обоснования предложений по модернизации систем управления производством, внедрению перспективных технологий производства и управления взаимоотношениями с клиентами
ПКС-5 Способен осуществлять взаимодействие с подразделениями организации по вопросам тактического планирования их деятельности, организации постпродажного обслуживания и сервиса, выявлению и определению путей использования резервов производства с целью достижения наибольшей эффективности работы организации исходя из конкретных условий и потребностей рынка	ПКС-5.3. Применяет методы проведения аудита и контроллинга сервисного предприятия, выявления и определения путей использования резервов производства, снижения рисков с целью достижения наибольшей эффективности работы организации, исходя из конкретных условий и потребностей рынка, в том числе с применением современных информационных технологий	Уметь: У7 – проводить оценку экономической эффективности планов производственно-хозяйственной деятельности сервисного предприятия с последующим выделением резервов Владеть: В8 – методами выявления и определения путей использования резервов производства с целью достижения наибольшей эффективности работы организации исходя из конкретных условий и потребностей рынка
ПКС-6 Способен выявлять, собирать, анализировать информацию бизнес-анализа производственно-хозяйственной деятельности сервисной организации для формирования возможных решений и проводить оценку эффективности решений с точки зрения достижения целевых показателей с целью определения перспектив ее развития	ПКС-6.1. Выявляет, собирает и анализирует информацию бизнес-анализа производственно-хозяйственной деятельности сервисной организации для формирования возможных решений с точки зрения достижения целевых показателей с целью определения перспектив развития сервисной организации	Уметь: У8 – обобщать информацию бизнес-анализа производственно-хозяйственной деятельности сервисной организации для формирования возможных решений с точки зрения достижения целевых показателей с целью определения перспектив развития сервисной организации Владеть: В9 – навыками организации работы с источниками научной информации, технологией оформления результатов для формирования возможных решений и проводить оценку эффективности решений с точки зрения достижения целевых показателей

ПКС-7 Способен собирать, структурировать и анализировать информацию о состоянии рынка постпродажных услуг с учетом отраслевых и региональных особенностей, об условиях постпродажного обслуживания и сервиса с целью разработки стратегии развития организации и консультирования потребителей по вопросам организации постпродажного обслуживания и сервиса	ПКС-7.1. Осуществляет мониторинг, систематизирует и анализирует целевую информацию о состоянии рынка постпродажных услуг с учетом отраслевых и региональных особенностей, требованиях потребителей к постпродажному обслуживанию и сервису, об условиях постпродажного обслуживания и сервиса с использованием информационных технологий	Уметь: У9 – планировать научно-исследовательскую работу, анализировать и обобщать результаты исследований о состоянии рынка постпродажных услуг с учетом отраслевых и региональных особенностей, о требованиях потребителей к постпродажному обслуживанию и сервису, об условиях постпродажного обслуживания и сервиса с использованием информационных технологий
		Владеть: В10 – современными инструментами сбора, обобщения, систематизации и анализа рынка постпродажных услуг с учетом отраслевых и региональных особенностей, требований потребителей к постпродажному обслуживанию и сервису, условий постпродажного обслуживания и сервиса
		В11 - практическими навыками выбора конкретных направлений развития рынка сервисных услуг с целью разработки стратегии развития организации и консультирования потребителей по вопросам организации постпродажного обслуживания и сервиса

4. Общая трудоемкость практики

составляет 9 зачетных единицы, 324 часов, 6 недель.

5. Форма промежуточной аттестации.

очная форма обучения: 8 семестр (дифференцированный зачет).

заочная форма обучения: 10 семестр (дифференцированный зачет).

Заведующий кафедрой ЭОП

Е. А. Корякина