


Міністерство освіти і науки України
Національний аерокосмічний університет ім. М. Є. Жуковського
«Харківський авіаційний інститут»

Кафедра економіки та маркетингу (№ 605)

ЗАТВЕРДЖУЮ

Керівник проектної групи
 А.В.Доронін
(підпис) (ініціали та прізвище)

« 30 » серпня 2019 р.

РОБОЧА ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Навчальна практика
(назва навчальної дисципліни)

Галузь знань: 07 «Управління та адміністрування»
(шифр і найменування галузі знань)

Спеціальність: 075 «Маркетинг»
(код та найменування спеціальності)

Освітня програма: «Маркетинг»
(найменування освітньої програми)

Форма навчання: денна

Рівень вищої освіти: перший (бакалаврський)

Робоча програма «Навчальна практика»

(назва дисципліни)

для студентів за спеціальністю 075 «Маркетинг»
освітньою програмою «Маркетинг»

«15» липня 2019 р., – 9 с.

Розробник: Мельніков С.М., доцент, канд. техн. наук, доцент,

(прізвище та ініціали, посада, науковий ступінь та вчене звання)


(підпис)

Соломіна Т.В. асистент,

(прізвище та ініціали, посада, науковий ступінь та вчене звання)


(підпис)

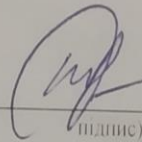
Робочу програму розглянуто на засіданні кафедри економіки та маркетингу

(назва кафедри)

Протокол № 1 від «30» 08 2019 р.

Завідувач кафедри д-р екон. наук, професор

(науковий ступінь і вчене звання)


(підпис)

І.О.Давидова

(ініціали та прізвище)

1. Опис навчальної дисципліни

Найменування показників	Галузь знань, напрям підготовки (спеціальність, спеціалізація), рівень вищої освіти	Характеристика навчальної дисципліни	
		Денна форма навчання	Заочна форма навчання
Кількість кредитів – 3	<p>Галузь знань 07 «Управління та адміністрування» (шифр та найменування)</p> <p>Спеціальність 075 «Маркетинг» (код та найменування)</p> <p>Освітня програма «Маркетинг» (найменування)</p> <p>Рівень вищої освіти: перший (бакалаврський)</p>	Цикл загальної підготовки	
Кількість модулів – 0		Навчальний рік	
Кількість змістових модулів – 0		2019/2020	
Загальна кількість годин 90		Семестр	
Кількість тижневих годин для денної форми навчання: 45		2-й	-
		Лекції	
		-	-
		Практичні, семінарські	
		-	-
		Лабораторні	
	-	-	
	Самостійна робота		
	90	-	
	Вид контролю		
	залік	-	

Співвідношення кількості годин аудиторних занять до самостійної роботи становить:

для денної форми навчання – 0/90

1. Вступ

1.1 Загальні положення

Відповідно до навчального плану спеціальності 075 «Маркетинг» студенти 1 курсу зобов'язані пройти навчальну практику на випускаючій кафедрі або підприємствах, що спеціалізуються на виробничій та науковій діяльності.

Примітка:

- студенти можуть самі самостійно з дозволу випускової кафедри підібрати для себе місце проходження практики і пропонувати його для використання;

1.2 Тривалість практики за спеціальністю «Маркетинг»

Навчальна практика «Маркетинг» проводиться у такий термін:

- після закінчення 2-го семестру протягом двох тижнів (червень);
 - на період проходження практики в університеті встановлюється графік консультацій керівників практики від університету.

Під час проходження практики студент зобов'язаний:

- виконати роботу, передбачену програмою практики та індивідуальним завданням;
 - дотримуватися правил охорони праці і правила внутрішнього розпорядку, що діють в університеті (підприємстві);
 - проводити необхідні дослідження, спостереження і збір матеріалів для звіту;
 - регулярно звітувати перед керівником практики від університету про виконану роботу, сумлінно і об'єктивно вести відповідну документацію;
 - представити і захистити звіт про результати практики у встановлений кафедрою термін.

2. Мета та завдання навчальної дисципліни

Мета: оволодіння студентами сучасними методами, формами організації та знаряддями праці у галузі їх майбутньої професії, формування у них, на базі одержаних у вищому навчальному закладі знань, професійних умінь і навичок для прийняття самостійних рішень під час конкретної роботи у реальних ринкових і виробничих умовах, виховання потреби систематично поновлювати свої знання і творчо їх застосовувати у практичній діяльності.

Завдання: забезпечити безперервність та послідовність її проведення при одержанні потрібного і достатнього обсягу практичних знань і умінь відповідно до освітньо-кваліфікаційного рівня «бакалавр».

Проходження практики забезпечує формування у здобувачів вищої освіти наступних компетентностей:

– здатність спілкуватися рідною мовою як усно, так і письмово;

- здатність спілкуватися другою мовою;
- навички використання інформаційних і комунікаційних технологій;
- здатність працювати у команді;
- навички міжособистісної взаємодії;
- цінування та повага різноманітності та мультикультурності;
- здатність свідомо та соціально відповідально діяти на основі етичних міркувань;
- здатність виявляти закономірності функціонування сучасної економіки на мікро- та макrorівні;
- розуміння основних особливостей провідних наукових шкіл та напрямів економічної науки;
- здатність застосовувати комп'ютерні технології обробки даних для вирішення економічних завдань, здійснення аналізу інформації та підготовки аналітичних звітів;
- здатність отримати нову маркетингову інформацію і інтерпретувати її в контексті вже засвоєної маркетингової інформації;
- здатність розуміти сутність та зміст теорії маркетингу і функціональних зв'язків між її складовими;
- навички використання сучасних джерел економічної, соціальної, управлінської, облікової інформації для складання службових документів та звітів.

3. Зміст практики

Навчальна практика «Маркетинг» передбачає:

- ознайомлення з діяльністю та структурою організації, де студенти проходять практику;
- вивчення особливостей ведення діловодства на підприємстві або на випускаючій кафедрі університету;
- виконання індивідуальних завдань керівника практики від установи.

4. Керівництво практикою

Практика організовується відділом працевлаштування Національного аерокосмічного університету ім. М.Є. Жуковського «Харківський авіаційний інститут» разом з керівництвом факультету програмної інженерії та бізнесу.

Керівниками практики призначаються представники підприємства (організації чи установи), де проводиться практика й кафедри економіки та маркетингу.

Обов'язки студента:

- виконати завдання, надані керівником практики;
- виконати програму практики;
- оформити звіт про навчальну практику згідно усіх вимог.

Обов'язки керівника практики від вищого навчального закладу або підприємства:

- забезпечення студентів методичними рекомендаціями (програмою практики);
- проведення комплексу організаційних заходів перед відправленням студентів на практику, забезпечення студентів необхідними документами;
- формування індивідуального завдання для студентів;
- контролювання проходження практики студентами-практикантами.

За час навчальної практики студентам необхідно виконати індивідуальне завдання по вивченню видів діяльності основних підприємств.

Індивідуальне завдання визначається керівником з урахуванням інтересів студентів.

Індивідуальне завдання повинне враховувати наступні напрямки діяльності студентів під час навчальної практики:

- знайомство із принципами організації й діяльності підприємств туризму і їхніх структурних підрозділів;
- участь у роботі підрозділів підприємств туризму за рішенням вартих перед ними завдань.

Індивідуальне завдання по навчальній практиці повинне включати наступні основні розділи:

1. Аналіз і опис досліджуваного підприємства.
2. Вибір (розробка) і обґрунтування методів рішення поставлених конкретних завдань.
3. Рекомендації з підвищення ефективності функціонування досліджуваної організації.

Перший з них передбачає загальне ознайомлення студентів з підприємством, його виробничою й організаційною структурою, характером і змістом управлінської або економічної інформації. Докладніше обстежаться підрозділи, зазначені в індивідуальному завданні.

Другий етап присвячується роботі на конкретному робочому місці, придбанню навичок роботи, а також обробці матеріалів обстеження й складанню звіту безпосередньо на робочому місці.

Зміст типової програми виконання робіт з вивчення й відбору необхідних матеріалів конкретизується в індивідуальних завданнях, що реалізують перелік питань і матеріали, які студент повинен підготувати.

5. Програма навчальної практики

Оформлення на практику: проходження інструктажу з техніки безпеки, одержання перепустки (в разі необхідності), ознайомлення з робочим місцем.

1 Загальні відомості про діяльність підприємства:

1.1 Історія створення й розвитку підприємства

- 1.2 Установчі документи, організаційно-правова форма й форма власності підприємства
- 1.3 Організаційна структура й взаємодія підрозділів
- 1.4 Основні завдання, види діяльності (послуг) підприємства
- 1.5 Перспективи розвитку підприємства
- 2. Вивчення роботи служб підприємства
 - 2.1 Вивчення роботи відділу маркетингу
 - 2.2 Технологія просування й стимулювання продажів
- 3 Інформаційні технології підприємства
- 4 Екологічні аспекти діяльності підприємства
- 5 Система забезпечення безпеки

6. Методи навчання

Словесні (пояснення, розповідь, бесіда, навчальна дискусія та ін.); наочні (ілюстрування, демонстрування) та практичні (практичні роботи, індивідуальне опитування, тестування).

7. Методи контролю

Контроль і оцінювання якості набутих знань, умінь та практичних навичок студентів має системний характер, базується на принципі наскрізного контролю, який дозволяє забезпечити взаємозв'язок між усіма видами навчального процесу: лекції семінари, практичні, самостійна та індивідуальна робота студента, поточний контроль, залік.

Оцінювання знань студентів здійснюється на основі результатів поточного контролю.

8. Критерії оцінювання виробничої практики

8.1. Розподіл балів, які отримують студенти (кількісні критерії оцінювання)

Складові навчальної роботи	Бали за одне заняття (завдання)	Кількість занять (завдань)	Сумарна кількість балів
Виконання і захист індивідуального завдання	60...100	1	60...100
Усього за семестр			60...100

Семестровий контроль (залік) проводиться у разі наявності допуску до заліку. Під час складання заліку студент має можливість отримати максимум 100 балів.

8.2. Якісні критерії оцінювання

Результатом проходження практики є формування професійної і особистої компетенції - здатність розв'язувати складні спеціалізовані задачі та практичні проблеми в економічній сфері, які характеризуються комплексністю та невизначеністю умов, і передбачає застосування теорій і методів економічної науки.

8.3. Критерії оцінювання знань, умінь і навичок:

90–100 балів ставиться, якщо звітна документація подана вчасно, звіт складений згідно з вимогами програми практики; всі питання розкриті повністю, завдання виконано на високому рівні; студент використовує набуті теоретичні знання при аналізі практичного матеріалу; при захисті звіту на усі питання студент відповідає в повному обсязі, в матеріалі орієнтується вільно.

75–89 балів студент отримує, якщо звітна документація подана вчасно, звіт складений згідно з вимогами програми практики; виконані всі завдання, але можуть бути незначні помилки і зауваження, індивідуальне завдання виконано на високому рівні, захищено дуже добре, але з окремими помилками і недоліками, на усі питання студент відповідає в повному обсязі, в матеріалі орієнтується вільно.

60–74 балів ставиться, якщо звіт подано з запізненням, більшість завдань не розкрито, виконання індивідуального завдання має формальний характер, звіт оформлено недбало, при захисті звіту студент невпевнений у відповідях.

0–59 балів – студент не надав звіт, або надав звіт з запізненням, не відповідає на питання щодо практики, майже не орієнтується в звіті, не може захистити звіт, практичні навички не сформовані.

Шкала оцінювання: бальна і традиційна

Сума балів	Оцінка за традиційною шкалою	
	Іспит, диференційований залік	Залік
90 – 100	Відмінно	Зараховано
75 – 89	Добре	
60 – 74	Задовільно	
0 – 59	Незадовільно	Не зараховано

9. Підведення підсумків навчальної практики

Після закінчення терміну практики студенти звітують про виконання програми практики.

Форма звітності студента за практику – це подання щоденника практики, що містить графік проходження практики, письмовий звіт.

Щоденник подається на рецензування керівнику практики від університету.

Звіт має містити відомості про виконання студентом усіх розділів програми практики, висновки та пропозиції, список використаної літератури тощо.

Залік з практики приймає керівник практики від ВНЗ.

Процес оцінювання знань студентів включає:

- перевірку керівниками практики звіту з практики;
- захист звіту студентом.

Під час захисту оцінюються:

- повнота виконання програми практики;
- рівень відповідей студента на запитання.

Результат заліку за практику вноситься в заліково-екзаменаційну відомість і в залікову книжку студента за підписом керівника практики.

Студент, який не виконав програму практики без поважних причин, відрховується з навчального закладу.

Якщо програма практики не виконана студентом з поважної причини, то ВНЗ надається можливість студенту пройти практику повторно через рік.

10. Рекомендована література

1. Голованова Л.Н., Голованова М.А. Основы маркетинга: Конспект лекций. Учеб.пособие. – Х.: Нац. аэрокосм. ун-т «Харьк. авиац. ин-т», 2003. – 180 с.
2. Старостіна А.О., Черваньов Д.М., Зозульов О.В. Маркетинг: Навч. посібник. – К.: Знання – Прес, 2002.
3. Варталян В.М. Маркетингові дослідження: організація досліджень, методи збору й оброблення інформації : навч. посібник / В.М. Варталян, М.А. Голованова, Л.М. Голованова, О.М. Скачков. – Х.: Нац. аерокосм. ун-т «Харк. авиац. ін-т», 2008. – 127 с.
4. Котлер Ф. Основы маркетинга. Пер. с англ. – М. «Бизнес-книга» «ИМА – Кросс. Плюс». 2004 – 702с.