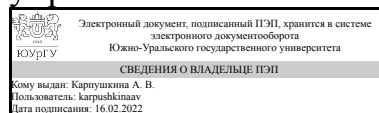


ЮЖНО-УРАЛЬСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ

УТВЕРЖДАЮ
Директор института
Высшая школа экономики и
управления



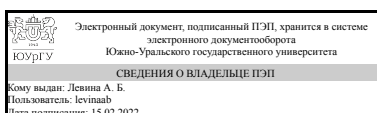
А. В. Карпушкина

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА практики

Практика Учебная практика, ознакомительная практика
для направления 38.04.02 Менеджмент
Уровень Магистратура
магистерская программа Стратегический и инновационный маркетинг
форма обучения очная
кафедра-разработчик Менеджмент

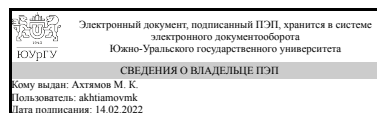
Рабочая программа составлена в соответствии с ФГОС ВО по направлению подготовки 38.04.02 Менеджмент, утверждённым приказом Минобрнауки от 12.08.2020 № 952

Зав.кафедрой разработчика,
к.экон.н., доц.



А. Б. Левина

Разработчик программы,
д.экон.н., доц., профессор



М. К. Ахтямов

1. Общая характеристика

Вид практики

Учебная

Тип практики

ознакомительная

Форма проведения

Дискретно по видам практик

Цель практики

Закрепить теоретические знания, полученные при изучении профессиональных дисциплин, приобрести практические навыки работы в области маркетинга

Задачи практики

- ознакомление с особенностями деятельности организации и ее структурных подразделений;
- выработка практических навыков анализа функционирования организации в области маркетинговой деятельности;
- формирование практических навыков маркетингового анализа и исследований;

Краткое содержание практики

Практика предполагает изучение деятельности предприятия и формирование первоначальных навыков профессиональной деятельности

2. Компетенции обучающегося, формируемые в результате прохождения практики

Планируемые результаты освоения ОП ВО	Планируемые результаты обучения при прохождении практики
УК-1 Способен осуществлять критический анализ проблемных ситуаций на основе системного подхода, вырабатывать стратегию действий	Знает:- подходы к организации маркетинговой деятельности на предприятии, перспективные направления исследований
	Умеет:- проводить анализ маркетинговой деятельности предприятия
	Имеет практический опыт:- разработки перечня потенциальных проблем/направлений совершенствования маркетинговой деятельности предприятия
УК-3 Способен организовывать и руководить работой команды, вырабатывая командную стратегию для	Знает:- принципы эффективной командной работы
	Умеет:- работать в команде, эффективно

достижения поставленной цели	<p>взаимодействуя с членами команды для достижения общих целей</p> <p>Имеет практический опыт:- адаптации в новом коллективе и встраивания в команду в рамках проведения исследования</p>
УК-6 Способен определять и реализовывать приоритеты собственной деятельности и способы ее совершенствования на основе самооценки	<p>Знает:- технологии личностного и профессионального роста</p> <p>Умеет:- эффективно осуществлять собственные научные изыскания и достигать поставленной цели в условиях существующих ограничений</p> <p>Имеет практический опыт:- эффективного самоменеджмента в достижении целей исследования</p>
ПК-2 Способен осуществлять разработку инструментальных стратегий маркетинга	<p>Знает:- элементы комплекса маркетинга (4P), положения современных маркетинговых концепций</p> <p>Умеет:- анализировать деятельность компании по элементам концепции "маркетинг-микс"</p> <p>Имеет практический опыт:- проведения анализа решений предприятия по элементам комплекса маркетинга и разработки рекомендации по их развитию</p>
ПК-4 Способен планировать и осуществлять контроль маркетинга в организации	<p>Знает:- методы оперативного контроля маркетинга</p> <p>Умеет:- оценивать маркетинговую деятельность компании в разрезе отдельных задач маркетинг-микса</p> <p>Имеет практический опыт:- планирования и проведения мониторинга оперативной маркетинговой деятельности компании в разрезе отдельных задач маркетинг-микса</p>
ПК-5 Способен управлять маркетинговой деятельностью организации в различных отраслях, рынках и сферах деятельности	<p>Знает:- основы отраслевого маркетинга, специфику потребительских и промышленных рынков, маркетинга в сфере услуг и особенности инструментария маркетинга в зависимости от отраслевой принадлежности компании</p> <p>Умеет:- определять отраслевую специфику бизнеса и обосновывать применение технологий и инструментов с учетом этой специфики</p> <p>Имеет практический опыт:- обоснования отраслевой специфики маркетинговой деятельности предприятия в рамках</p>

	самостоятельного исследования
ПК-7 Способен планировать и проводить маркетинговые исследования и анализ рынков	Знает:- концепцию маркетинга взаимодействия, подходы к исследованию потребителей и конкурентов
	Умеет:- применять методы анализа элементов маркетинговой среды компании, проводить анализ потребителей, конкурентов, поставщиков
	Имеет практический опыт:- оценки факторов среды косвенного воздействия (макросреды), оценки влияния макросреды на положение компании, проведения анализа потребителей, конкурентного анализа

3. Место практики в структуре ОП ВО

Перечень предшествующих дисциплин, видов работ	Перечень последующих дисциплин, видов работ
<p>Современные маркетинговые стратегии</p> <p>Маркетинг инноваций</p> <p>Отраслевой маркетинг</p> <p>Семинар по стратегическому и инновационному маркетингу</p> <p>Стратегии в менеджменте</p> <p>Системный анализ в экономике и управлении</p> <p>Современные концепции маркетинга</p> <p>Стратегии взаимоотношений с потребителями</p> <p>Учебная практика, научно-исследовательская работа (2 семестр)</p> <p>Учебная практика, научно-исследовательская работа (1 семестр)</p>	<p>Лидерство и командный менеджмент</p> <p>Маркетинг в цифровой среде</p> <p>Маркетинговое планирование</p> <p>Современные технологии маркетинга</p> <p>Маркетинговый анализ в отраслях и сферах</p> <p>Маркетинг на международном рынке товаров и услуг</p> <p>Методы исследования рынков и маркетинговый анализ</p> <p>Оценка эффективности и результативности маркетинговой деятельности</p> <p>Правовое регулирование маркетинговой деятельности</p> <p>Международный маркетинг</p> <p>Управление маркетинговой деятельностью</p> <p>Производственная практика, научно-исследовательская работа (3 семестр)</p> <p>Производственная практика, практика по профилю профессиональной деятельности (2 семестр)</p> <p>Производственная практика, преддипломная практика (4 семестр)</p> <p>Производственная практика, научно-исследовательская работа (4 семестр)</p>

Требования к «входным» знаниям, умениям, навыкам студента, необходимым для прохождения данной практики и приобретенным в результате освоения предшествующих дисциплин:

Дисциплина	Требования
Отраслевой маркетинг	<p>Знает: - особенности маркетинговой деятельности в различных отраслях, специфику маркетинговых технологий, методов и инструментов в промышленном маркетинге, в сфере услуг, торговле и других отраслях, - методику проведения анализа отраслей, специфику методов маркетингового анализа на различных типах рынков</p> <p>Умеет: - адаптировать методы и инструменты маркетинга к отраслевым особенностям и специфике сферы деятельности компании, - определять географические, продуктовые границы исследуемого рынка, оценивать целесообразность применения методов и инструментов анализа в зависимости от типа отрасли или конкретного рынка</p> <p>Имеет практический опыт: - обоснования границ исследуемого объекта при отраслевом анализе и выявления специфики отрасли, рынка или сферы деятельности, - оценки основных экономических характеристик исследуемой отрасли</p>
Системный анализ в экономике и управлении	<p>Знает: - определения, свойства, классификацию систем, основные свойства и закономерности их эволюции; - основные положения, принципы, процедуры и методологию системного анализа; - основы теории системных исследований, методологию формирования (представления) и анализа экономических ситуаций; - современные технологии работы с информацией; - методы организации вычислительного эксперимента на имитационной модели</p> <p>Умеет: - идентифицировать и структурировать системы; - применять средства визуализации и инструменты принятия решений в процессе анализа систем; - создавать имитационные модели; - применять положения и методологические процедуры системного подхода при исследовании проблем в теории и практике; - корректно выполнять сбор и анализ статистических показателей моделируемых процессов; - на основе критического анализа выработать стратегию действий для решения проблемных ситуаций с применением</p>

	<p>инструментария системного подхода Имеет практический опыт: - применения положений системного подхода и системного анализа при исследовании проблемных ситуаций в теории и практике; - проведения исследования экономических процессов с применением инструментария системного анализа; - имитационного моделирования для решения проблемных ситуаций и интерпретации полученных результатов; - принятия решений на основе результатов имитационного исследования</p>
<p>Маркетинг инноваций</p>	<p>Знает: - особенности анализа и прогнозирования рынка инновационных продуктов, свойства и специфику инновационного продукта, - понятийный аппарат в области маркетинговых составляющих инноваций, инновационных товаров (услуг) Умеет: - планировать и проводить исследования конкуренции и уровня спроса на инновацию, осуществлять выбор релевантных источников информации о рынке инноваций, - определять конкурентоспособный ассортимент товаров и услуг организации и проводить тестирование инновационных товаров Имеет практический опыт: - разработки плана исследования и анализа рынка инноваций, - подготовки рекомендаций для принятия маркетинговых решений в отношении товаров</p>
<p>Семинар по стратегическому и инновационному маркетингу</p>	<p>Знает: - перспективные направления научных исследований в сфере маркетинга, - цели и виды маркетингового исследования потребителей, - подходы, методики и инструменты стратегического анализа отраслей и рынков Умеет: - определять цели, задачи и основные этапы исследования, - формировать цели и задачи проведения маркетингового исследования, обосновывать использование методов и инструментов исследования потребителей, - применять методы стратегического анализа в процессе формирования стратегии организации Имеет практический опыт: - выбора вторичных источников информации при проведении самостоятельного научного исследования, - составления плана исследования потребителей и разработки письменных опросников (анкет), - проведения стратегического анализа компании и оценки конкурентной среды с использованием различных моделей и методов</p>

Стратегии в менеджменте	<p>Знает: - основные концепции стратегического менеджмента, этапы процесса стратегического управления, уровни стратегий компании (пирамида) и взаимосвязь различных видов стратегий компании, - основные подходы к разработке стратегии организации, виды стратегий организации и этапы процесса стратегического управления</p> <p>Умеет: - согласовывать маркетинговые решения на инструментальном уровне с функциональными и деловыми стратегиями компании, - разрабатывать миссию и цели организации, обосновывать выбор стратегии бизнеса на корпоративном и бизнес-уровне</p> <p>Имеет практический опыт: - разработки планов мероприятий по реализации стратегических решений, - разработки, обоснования и оценки стратегических решений бизнеса на основе учебных кейсов</p>
Стратегии взаимоотношений с потребителями	<p>Знает: - концепцию маркетинга взаимодействия и положения клиентоориентированного подхода, стратегии построения взаимоотношений с потребителями, методику расчета пожизненной стоимости клиента (CLTV), - основы поведения потребителей, особенности поведения потребителей на рынках B2B и B2C, методы исследования потребителей</p> <p>Умеет: - разрабатывать программы взаимодействия с потребителями, применять методы привлечения и удержания клиентов, работать с жалобами клиентов, - определять и обосновывать необходимость маркетинговых исследований потребителей, планировать и проводить маркетинговое исследование потребителей на потребительском и промышленном рынке</p> <p>Имеет практический опыт: - анализа процесса взаимодействия с потребителями на предприятии и разработки рекомендаций по его совершенствованию, - разработки плана исследования потребителей</p>
Современные концепции маркетинга	<p>Знает: - модель и основные элементы маркетинговой среды компании, - основные тенденции развития маркетинговых концепций, содержание элементов комплекса маркетинга, роль продукта как части комплекса маркетинга, концепции ЖЦТ, стратегии товарного ассортимента</p>

	<p>Умеет: - применять методы анализа макро- и микросреды, - анализировать и оценивать решения в области продуктовых и ценовых стратегий, стратегий распределения и продвижения</p> <p>Имеет практический опыт: - разработки маркетинговых решений на основе анализа рыночной ситуации с использованием кейс-технологий, - разработки плана маркетинговых мероприятий на основе кейс-технологий</p>
<p>Современные маркетинговые стратегии</p>	<p>Знает: - теоретические основы разработки общей стратегии компании в соответствии со спецификой целевых рынков;- принципы и методы осуществления стратегической маркетинговой деятельности компании;- типологию маркетинговых стратегий, - структуру и содержание маркетинговых стратегий организации и их место в системе стратегического управления</p> <p>Умеет: - разрабатывать стратегии маркетинга, обеспечивающие реализацию общей стратегии компании;- обосновывать выбор стратегии сегментирования, стратегии позиционирования, конкурентных стратегий;- использовать инструменты стратегического планирования (матрица БКГ, матрица оценки возможностей (Opportunity Evaluation Matrix) и др.) в процессе выбора стратегии , - разрабатывать решения в области продуктовых и ценовых стратегий, стратегий распределения и продвижения</p> <p>Имеет практический опыт: - выбора релевантных аналитических инструментов и использования инструментов стратегического планирования , - разработки решений на инструментальном уровне маркетинга на основе кейс-технологий</p>
<p>Учебная практика, научно-исследовательская работа (2 семестр)</p>	<p>Знает: - элементы методологии научного исследования, - методы самооценки в профессиональной среде, - формы и виды научных коммуникаций</p> <p>Умеет: - определять перспективные направления исследований и разрабатывать методологию научного исследования, - критически оценивать собственную деятельность при планировании самостоятельных исследований, - использовать научный стиль изложения в письменных и устных коммуникациях</p> <p>Имеет практический опыт: - обоснования актуальности направлений исследования, определения целей и предмета исследований, проведения обзора методов исследования,</p>

	формулирования гипотезы исследования, - определения приоритетов при планировании самостоятельного исследования, - применения научной терминологии при планировании самостоятельного научного исследования
Учебная практика, научно-исследовательская работа (1 семестр)	<p>Знает: - приемы и технологии самооценки, - современные концепции маркетинга, - формы и виды профессиональных коммуникаций</p> <p>Умеет: - критически оценивать возможности при разработке планов исследования, определять дефицит ресурсов и формулировать цели исследования с учетом имеющихся ограничений, - проводить анализ и критически оценивать результаты исследований в области маркетинга, реализуемых в современной научной среде, - использовать профессиональную терминологию в устных и письменных коммуникациях</p> <p>Имеет практический опыт: - разработки реалистичных целей самостоятельного научного исследования, - работы с информационными источниками, научного поиска, - применения профессиональной терминологии при формулировании и защите результатов самостоятельного исследования</p>

4. Объём практики

Общая трудоемкость практики составляет зачетных единиц 3, часов 108, недель 2.

5. Содержание практики

№ раздела (этапа)	Наименование или краткое содержание вида работ на практике	Кол-во часов
1	Подготовительный	10
2	Производственный	80
3	Отчетный	18

6. Формы отчетности по практике

По окончании практики, студент предоставляет на кафедру пакет документов, который включает в себя:

- дневник прохождения практики, включая индивидуальное задание и характеристику работы практиканта организацией;
- отчет о прохождении практики.

Формы документов утверждены распоряжением заведующего кафедрой от 01.09.2021 №301-31/231-1.

7. Фонд оценочных средств для проведения текущего контроля успеваемости, промежуточной аттестации обучающихся по практике

Вид промежуточной аттестации – дифференцированный зачет. Контроль качества освоения образовательной программы осуществляется в соответствии с Положением о балльно-рейтинговой системе оценивания результатов учебной деятельности обучающихся.

7.1. Контрольные мероприятия (КМ)

№ КМ	Семестр	Вид контроля	Название контрольного мероприятия	Вес	Макс.балл	Порядок начисления баллов	Учитывается в ПА
1	2	Текущий контроль	КРМ 1 утверждение цели, задач и индивидуального задания на практику в дневнике практики	1	2	2 балла - утверждены цели, задач и индивидуальное задание на практику в дневнике практики 1 балл - утверждены цели, задач в дневнике практики 0 баллов - не утверждены цели, задач и индивидуальное задание на практику в дневнике практики	дифференцированный зачет
2	2	Текущий контроль	КРМ 2 проверка содержания отчета (раздел 1)	1	2	Максимальный балл 2 - представленный материал соответствует требованиям программы практики (раздел 1), отчет соответствует требованиям оформления; 1 балл - представленный материал соответствует требованиям программы практики (раздел 1), но материал изложен кратко	дифференцированный зачет

						без выводов, отчет соответствует требованиям оформления; 0 баллов - представленный материал не соответствует программе практики (раздел 1).	
3	2	Текущий контроль	КРМ 3 проверка содержания отчета (раздел 2)	1	2	Максимальный балл 2 - представленный материал соответствует требованиям программы практики (раздел 2), отчет соответствует требованиям оформления; 1 балл - представленный материал соответствует требованиям программы практики (раздел 2), но материал изложен кратко без выводов, отчет соответствует требованиям оформления; 0 баллов - представленный материал не соответствует программе практики (раздел 2).	дифференцированный зачет
4	2	Текущий контроль	КРМ 4 проверка содержания отчета (раздел 3)	1	2	Максимальный балл 2 - представленный материал соответствует требованиям программы практики (раздел 3), отчет соответствует	дифференцированный зачет

					<p>требованиям оформления; 1 балл - представленный материал соответствует требованиям программы практики (раздел 3), но материал изложен кратко без выводов, отчет соответствует требованиям оформления; 0 баллов - представленный материал не соответствует программе практики (раздел 3).</p>		
5	2	Промежуточная аттестация	защита отчета производственной практики	-	6	<p>2 балла - за защиту отчета (2 балла - на защите представлена презентация, доклад по результатам отчета; 1 балл - представлен только доклад по результатам отчета; 0 баллов - не представлена презентация и не представлен доклад); 2 балла - за ответы на вопросы по отчету (2 балла - студент ответил правильно на все вопроса; 1 балл - студент ответил правильно не на все вопросов; 0 баллов - студент не дал ответ на вопросы или не</p>	дифференцированный зачет

					верно ответил на вопросы); 1 балл - за оформление по стандарту ЮУрГУ (1 балл - работа оформлена по требованиям, 0 баллов - работа оформлена не по требованиям); 1 балл - за своевременность защиты работы (по срокам учебного плана) (1 балл - работа представлена в срок согласно учебному плану; 0 баллов - работа представлена с опозданием более чем 1 неделю).	
--	--	--	--	--	---	--

7.2. Процедура проведения, критерии оценивания

Оценивание защиты отчета по практике. Процедура защиты проходит перед комиссией или преподавателем, назначенным руководителем программы. Защита отчета по практике, как правило, состоит в коротком докладе (8–10 минут) студента с представлением соответствующей презентации и в ответах на вопросы по существу отчета. В результате защиты отчета по практике студент получает зачет с оценкой. На дифференцированном зачете происходит оценивание знаний, умений и приобретенного опыта обучающихся по дисциплине на основе полученных оценок за контрольно-рейтинговые мероприятия текущего контроля и промежуточной аттестации. В результате складывается совокупный рейтинг студента, который проставляется в ведомость, зачетную книжку студента

7.3. Оценочные материалы

Компетенции	Результаты обучения	№ КМ				
		1	2	3	4	5
УК-1	Знает: - подходы к организации маркетинговой деятельности на предприятии, перспективные направления исследований				+	+
УК-1	Умеет: - проводить анализ маркетинговой деятельности предприятия			+	+	+
УК-1	Имеет практический опыт: - разработки перечня потенциальных проблем/направлений совершенствования маркетинговой деятельности предприятия				+	+
УК-3	Знает: - принципы эффективной командной работы		+			+
УК-3	Умеет: - работать в команде, эффективно взаимодействуя с членами команды для достижения общих целей					+

УК-3	Имеет практический опыт: - адаптации в новом коллективе и встраивания в команду в рамках проведения исследования					+
УК-6	Знает: - технологии личностного и профессионального роста	+				+
УК-6	Умеет: - эффективно осуществлять собственные научные изыскания и достигать поставленной цели в условиях существующих ограничений	+				+
УК-6	Имеет практический опыт: - эффективного самоменеджмента в достижении целей исследования	+				++
ПК-2	Знает: - элементы комплекса маркетинга (4Р), положения современных маркетинговых концепций					++
ПК-2	Умеет: - анализировать деятельность компании по элементам концепции "маркетинг-микс"					++
ПК-2	Имеет практический опыт: - проведения анализа решений предприятия по элементам комплекса маркетинга и разработки рекомендации по их развитию					++
ПК-4	Знает: - методы оперативного контроля маркетинга			+		+
ПК-4	Умеет: - оценивать маркетинговую деятельность компании в разрезе отдельных задач маркетинг-микса				+	+++
ПК-4	Имеет практический опыт: - планирования и проведения мониторинга оперативной маркетинговой деятельности компании в разрезе отдельных задач маркетинг-микса					+++
ПК-5	Знает: - основы отраслевого маркетинга, специфику потребительских и промышленных рынков, маркетинга в сфере услуг и особенности инструментария маркетинга в зависимости от отраслевой принадлежности компании			+		+
ПК-5	Умеет: - определять отраслевую специфику бизнеса и обосновывать применение технологий и инструментов с учетом этой специфики			+		++
ПК-5	Имеет практический опыт: - обоснования отраслевой специфики маркетинговой деятельности предприятия в рамках самостоятельного исследования					++
ПК-7	Знает: - концепцию маркетинга взаимодействия, подходы к исследованию потребителей и конкурентов					+++
ПК-7	Умеет: - применять методы анализа элементов маркетинговой среды компании, проводить анализ потребителей, конкурентов, поставщиков					+++
ПК-7	Имеет практический опыт: - оценки факторов среды косвенного воздействия (макросреды), оценки влияния макросреды на положение компании, проведения анализа потребителей, конкурентного анализа					+++

Фонды оценочных средств по каждому контрольному мероприятию находятся в приложениях.

8. Учебно-методическое и информационное обеспечение практики

Печатная учебно-методическая документация

а) основная литература:

1. Данько, Т. П. Управление маркетингом [Текст] учебник для вузов по направлению "Экономика" и экон. специальностям Т. П. Данько. - 3-е изд., перераб. и доп. - М.: ИНФРА-М, 2012. - 362, [1] с. ил.
2. Основы маркетинга [Текст] Ф. Котлер и др.; пер. с англ. А. В. Назаренко, А. Н. Свирид. - 5-е европ. изд. - М. и др.: Вильямс, 2015. - 751 с. ил.

б) дополнительная литература:

1. Маркетинг в отраслях и сферах деятельности [Текст] учеб. для вузов по экон. специальностям В. А. Алексунин, М. С. Рубан, С. А. Митьков и др.; под ред. В. А. Алексунина. - 5-е изд., перераб. и доп. - М.: Дашков и К, 2007. - 716 с.

из них методические указания для самостоятельной работы студента:

1. Демченко А.И., Ахтямов М.К., Асташова Ю.В. Studying intership (introductory intership) in the master's degree on Economins and Management / Учебная практика (ознакомительная практика) по направлениям подготовки магистров "Экономика" и "Менеджмент", Methodological guadelines / Методические указания. - Челябинск: Издательский центр ЮУрГУ, 2022.

Электронная учебно-методическая документация

№	Вид литературы	Наименование ресурса в электронной форме	Библиографическое описание
1	Дополнительная литература	Электронно-библиотечная система издательства Лань	Исаев, А. А. Интегрированные маркетинговые коммуникации : учебное пособие / А. А. Исаев. — Владивосток : ВГУЭС, 2020. — 76 с. https://e.lanbook.com/book/170239
2	Дополнительная литература	Электронно-библиотечная система издательства Лань	Маркетинг в отраслях и сферах деятельности : учебник / под редакцией А. Л. Абаева [и др.]. — Москва : Дашков и К, 2019. — 433 с. — ISBN 978-5-394-03141-0. https://e.lanbook.com/book/119283
3	Дополнительная литература	Электронно-библиотечная система издательства Лань	Мухина, Ю. М. How to Market a Product : хрестоматия / Ю. М. Мухина. — Москва : РУТ (МИИТ), 2020. — 37 с. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. https://e.lanbook.com/book/175938
4	Основная литература	Образовательная платформа Юрайт	Корнеева, И. В. Маркетинг : учебник и практикум для вузов / И. В. Корнеева, В. Е. Хруцкий. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 436 с. https://urait.ru/bcode/490858
5	Основная литература	Образовательная платформа Юрайт	Калюжнова, Н. Я. Современные модели маркетинга : учебное пособие для вузов / Н. Я. Калюжнова, Ю. Е. Кошурникова ; под общей редакцией Н. Я. Калюжновой. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 170 с. https://urait.ru/bcode/492979
6	Основная литература	Образовательная платформа Юрайт	Маркетинг в отраслях и сферах деятельности : учебник и практикум для вузов / С. В. Карпова [и др.] ; под общей редакцией С. В. Карповой, С. В. Мхитаряна. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 396 с. https://urait.ru/bcode/490035
7	Методические пособия для самостоятельной работы студента	Электронно-библиотечная система издательства Лань	Учебная практика (практика по получению первичных профессиональных умений и навыков) : методические указания / составители Н. А. Савельева, И. Ю. Столярова. — Сочи : СГУ, 2018. — 40 с. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. https://e.lanbook.com/book/147857

9. Информационные технологии, используемые при проведении практики

Перечень используемого программного обеспечения:

1. Microsoft-Windows(бессрочно)
2. Microsoft-Office(бессрочно)
3. ФГАОУ ВО "ЮУрГУ (НИУ)"-Портал "Электронный ЮУрГУ"
(<https://edu.susu.ru>)(бессрочно)

Перечень используемых информационных справочных систем:

Нет

10. Материально-техническое обеспечение практики

Место прохождения практики	Адрес места прохождения	Основное оборудование, стенды, макеты, компьютерная техника, предустановленное программное обеспечение, обеспечивающие прохождение практики
ООО «ИФК «Титан74»	454048, Челябинск, Верхнеуральская, 18	Рабочее место: стол, компьютер, копировальный аппарат
ООО Компания "Инмаркон"	454092, г.Челябинск, ул. Энтузиастов, 37, оф.1	Рабочее место: стол, компьютер, копировальный аппарат
ООО Аналитический центр "Алгоритм"	454092, Челябинск, ул. Елькина, д. 90а, кв.34	Рабочее место: стол, компьютер, копировальный аппарат