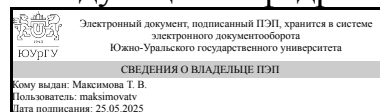


ЮЖНО-УРАЛЬСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ

УТВЕРЖДАЮ
Заведующий кафедрой



Т. В. Максимова

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА практики

Практика Производственная практика (практика по профилю профессиональной деятельности)

для направления 38.04.02 Менеджмент

Уровень Магистратура

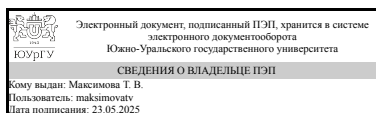
магистерская программа Стратегический и инновационный маркетинг

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

Разработчик программы,
к.экон.н., доц., заведующий
кафедрой



Т. В. Максимова

1. Общая характеристика

Вид практики

Производственная

Тип практики

практика по профилю профессиональной деятельности

Форма проведения

Дискретно по видам практик

Цель практики

закрепление и углубление теоретической подготовки и профессиональных знаний магистрантов, а также приобретение опыта самостоятельной профессиональной деятельности в области маркетинга, овладение необходимыми профессиональными компетенциями по избранному направлению магистерской подготовки

Задачи практики

- изучение сложившейся практики в области маркетинга;
- развитие представлений о процессе разработки стратегий маркетинга организаций;
- развитие практических навыков по поиску, анализу и оценке необходимой информации для подготовки и принятия управленческих решений в области маркетинга;
- развитие навыков анализа и формирования информационной маркетинговой системы организации;
- формирование умений разработки и обоснования предложений по совершенствованию процессов в области маркетинга;
- сбор и анализ материала для подготовки магистерской диссертации.

Краткое содержание практики

Практика предполагает изучение деятельности предприятия и формирование навыков профессиональной деятельности, а также апробацию результатов исследования на базе конкретного предприятия

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:- методы ситуационного анализа в маркетинге Умеет:- обобщать и оценивать результаты самостоятельных исследований

	Имеет практический опыт:- анализа маркетинговой деятельности предприятия, выявления проблем и разработки мероприятий по решению проблем
УК-3 Способен организовывать и руководить работой команды, вырабатывая командную стратегию для достижения поставленной цели	Знает:- концепции организационных полномочий и делегирования
	Умеет:- выстраивать эффективные взаимосвязи в коллективе
	Имеет практический опыт:- эффективного взаимодействия с коллективом предприятия в рамках проведения исследования
УК-6 Способен определять и реализовывать приоритеты собственной деятельности и способы ее совершенствования на основе самооценки	Знает:- технологии самоменеджмента
	Умеет:- планировать рабочее время, определять приоритеты собственной деятельности и способы ее совершенствования на основе самооценки
	Имеет практический опыт:- разработки реалистичных планов исследования, согласованных с имеющимися возможностями
ПК-2 Способен осуществлять разработку инструментальных стратегий маркетинга	Знает:- концепции расширенного комплекса маркетинга
	Умеет:- обосновывать применение концепций "маркетинг-микс" с учетом специфики деятельности компании
	Имеет практический опыт:- разработки решений в области продуктовых и ценовых стратегий, стратегий распределения и продвижения предприятия
ПК-4 Способен планировать и осуществлять контроль маркетинга в организации	Знает:- методы стратегического и оперативного контроля маркетинга
	Умеет:- проводить мониторинг маркетинговой деятельности предприятия
	Имеет практический опыт:- разработки и обоснования мероприятий, направленных на совершенствование отдельных маркетинговых функций
ПК-5 Способен управлять маркетинговой деятельностью организации в различных отраслях, рынках и сферах деятельности	Знает:- отраслевую специфику маркетинговой деятельности
	Умеет:- обосновывать применение современных маркетинговых технологий, осуществлять выбор методов управления маркетингом с учетом специфики отрасли, рынка или сферы деятельности предприятия

	Имеет практический опыт:- проведения маркетингового анализа предприятия с учетом специфики отрасли, рынка и сферы деятельности
ПК-7 Способен планировать и проводить маркетинговые исследования и анализ рынков	Знает:- методики анализа рынков, инструменты стратегического анализа
	Умеет:- определять потребности и направления проведения маркетингового анализа рынка на конкретном предприятии
	Имеет практический опыт:- планирования и проведения исследований рынка в рамках тематики самостоятельного научного исследования

3. Место практики в структуре ОП ВО

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

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

Дисциплина	Требования
Стратегии в менеджменте	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 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 Имеет практический опыт: - разработки планов мероприятий по реализации стратегических решений, - разработки, обоснования и оценки стратегических решений бизнеса на основе учебных кейсов
Современные концепции маркетинга	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 Умеет: - применять методы анализа макро- и микросреды, - анализировать и оценивать решения в области продуктовых и ценовых стратегий, стратегий распределения и продвижения Имеет практический опыт: - разработки маркетинговых решений на основе анализа рыночной ситуации с использованием кейс-технологий, - разработки плана маркетинговых мероприятий на основе кейс-технологий
Современные маркетинговые стратегии	Знает: - структуру и содержание маркетинговых стратегий организации и их место в системе стратегического управления, - теоретические основы разработки общей стратегии компании в соответствии со спецификой целевых рынков;- принципы и методы осуществления стратегической маркетинговой деятельности компании;- типологию маркетинговых стратегий Умеет: - разрабатывать решения в области продуктовых и ценовых стратегий, стратегий распределения и продвижения, - 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 Имеет практический опыт: - разработки решений на инструментальном уровне маркетинга на основе кейс-технологий, - выбора релевантных аналитических инструментов и использования инструментов стратегического планирования
Стратегии взаимоотношений с потребителями	Знает: - основы поведения потребителей, особенности поведения потребителей на рынках B2B и B2C, методы исследования потребителей, - концепцию маркетинга взаимодействия и положения клиентоориентированного подхода, стратегии построения взаимоотношений с потребителями, методику расчета пожизненной стоимости клиента (CLTV) Умеет: - определять и обосновывать необходимость маркетинговых исследований потребителей, планировать и проводить маркетинговое исследование потребителей на потребительском и промышленном рынке, - разрабатывать программы взаимодействия с потребителями, применять методы привлечения и удержания клиентов, работать с жалобами клиентов Имеет практический опыт: - разработки плана исследования потребителей, - анализа процесса взаимодействия с потребителями на предприятии и разработки рекомендаций по его совершенствованию
Системный анализ в экономике и управлении	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. 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 вырабатывать стратегию действий для решения проблемных ситуаций с применением 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.
Маркетинг инноваций	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
Семинар по стратегическому и инновационному маркетингу	Знает: - подходы, методики и инструменты стратегического анализа отраслей и рынков, - цели и виды маркетингового исследования потребителей, - перспективные направления научных исследований в сфере маркетинга Умеет: - применять методы стратегического анализа в процессе формирования стратегии организации, - формировать цели и задачи проведения маркетингового исследования, обосновывать использование методов и инструментов исследования потребителей, -

	определять цели, задачи и основные этапы исследования Имеет практический опыт: - проведения стратегического анализа компании и оценки конкурентной среды с использованием различных моделей и методов, - составления плана исследования потребителей и разработки письменных опросников (анкет), - выбора вторичных источников информации при проведении самостоятельного научного исследования
Отраслевой маркетинг	Знает: - методику проведения анализа отраслей, специфику методов маркетингового анализа на различных типах рынков, - особенности маркетинговой деятельности в различных отраслях, специфику маркетинговых технологий, методов и инструментов в промышленном маркетинге, в сфере услуг, торговле и других отраслях Умеет: - определять географические, продуктовые границы исследуемого рынка, оценивать целесообразность применения методов и инструментов анализа в зависимости от типа отрасли или конкретного рынка, - адаптировать методы и инструменты маркетинга к отраслевым особенностям и специфике сферы деятельности компании Имеет практический опыт: - оценки основных экономических характеристик исследуемой отрасли, - обоснования границ исследуемого объекта при отраслевом анализе и выявления специфики отрасли, рынка или сферы деятельности
Учебная практика (ознакомительная) (2 семестр)	Знает: - принципы эффективной командной работы, - основы отраслевого маркетинга, специфику потребительских и промышленных рынков, маркетинга в сфере услуг и особенности инструментария маркетинга в зависимости от отраслевой принадлежности компании, - подходы к организации маркетинговой деятельности на предприятии, перспективные направления исследований, - элементы комплекса маркетинга (4Р), положения современных маркетинговых концепций, - методы оперативного контроля маркетинга, - технологии личностного и профессионального роста, - концепцию маркетинга взаимодействия, подходы к исследованию потребителей и конкурентов

	Умеет: - работать в команде, эффективно взаимодействуя с членами команды для достижения общих целей, - определять отраслевую специфику бизнеса и обосновывать применение технологий и инструментов с учетом этой специфики, - проводить анализ маркетинговой деятельности предприятия, - анализировать деятельность компании по элементам концепции "маркетинг-микс", - оценивать маркетинговую деятельность компании в разрезе отдельных задач маркетинг-микса, - эффективно осуществлять собственные научные изыскания и достигать поставленной цели в условиях существующих ограничений, - применять методы анализа элементов маркетинговой среды компании, проводить анализ потребителей, конкурентов, поставщиков Имеет практический опыт: - адаптации в новом коллективе и встраивания в команду в рамках проведения исследования, - обоснования отраслевой специфики маркетинговой деятельности предприятия в рамках самостоятельного исследования, - разработки перечня потенциальных проблем/направлений совершенствования маркетинговой деятельности предприятия, - проведения анализа решений предприятия по элементам комплекса маркетинга и разработки рекомендации по их развитию, - планирования и проведения мониторинга оперативной маркетинговой деятельности компании в разрезе отдельных задач маркетинг-микса, - эффективного самоменеджмента в достижении целей исследования, - оценки факторов среды косвенного воздействия (макросреды), оценки влияния макросреды на положение компании, проведения анализа потребителей, конкурентного анализа
Учебная практика (научно-исследовательская работа) (2 семестр)	Знает: - методы самооценки в профессиональной среде, - элементы методологии научного исследования, - формы и виды научных коммуникаций Умеет: - критически оценивать собственную деятельности при планировании самостоятельных исследований, - определять перспективные направления исследований и разрабатывать методологию научного исследования, - использовать научный стиль изложения в письменных и устных коммуникациях

	Имеет практический опыт: - определения приоритетов при планировании самостоятельного исследования, - обоснования актуальности направлений исследования, определения целей и предмета исследований, проведения обзора методов исследования, формулирования гипотезы исследования, - применения научной терминологии при планировании самостоятельного научного исследования
Учебная практика (научно-исследовательская работа) (1 семестр)	Знает: - формы и виды профессиональных коммуникаций, - приемы и технологии самооценки, - современные концепции маркетинга Умеет: - использовать профессиональную терминологию в устных и письменных коммуникациях, - 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 Имеет практический опыт: - применения профессиональной терминологии при формулировании и защите результатов самостоятельного исследования, - разработки реалистичных целей самостоятельного научного исследования, - работы с информационными источниками, научного поиска

4. Объём практики

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

5. Структура и содержание практики

№ раздела (этапа)	Наименование или краткое содержание вида работ на практике	Кол-во часов
1	Подготовительный	10
2	Производственный	35
3	Аналитический	48
4	Отчетный	15

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	дифференцированный зачет

						соответствует требованиям программы практики (раздел 1), но материал изложен кратко 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	дифференцированный зачет

						материал соответствует требованиям программы практики (раздел 3), отчет соответствует 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).	
5	2	Текущий контроль	КРМ 5 проверка содержания отчета (раздел 4)	1	2	Максимальный балл 2 - представленный материал соответствует требованиям программы практики (раздел 4), отчет соответствует требованиям оформления; 1 балл - представленный материал соответствует требованиям программы практики (раздел 4), но материал изложен кратко без выводов, отчет соответствует	дифференцированный зачет

						требованиям оформления; 0 баллов - представленный материал не соответствует программе практики (раздел 4)	
6	2	Промежуточная аттестация	защита отчета производственной практики	-	6	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 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	дифференцированный зачет

						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 дифференцируется в оценку и проставляется в ведомость, зачетную книжку студента. Отлично: Величина рейтинга обучающегося по дисциплине 85...100 %
Хорошо: Величина рейтинга обучающегося дисциплине 75...84 %
Удовлетворительно: Величина рейтинга обучающегося по дисциплине 60...74 %
Неудовлетворительно: Величина рейтинга обучающегося по дисциплине 0...59 %.

7.3. Оценочные материалы

Компетенции	Результаты обучения	№ КМ					
		1	2	3	4	5	6
УК-1	Знает: - методы ситуационного анализа в маркетинге				+		+
УК-1	Умеет: - обобщать и оценивать результаты самостоятельных исследований			+	+		+
УК-1	Имеет практический опыт: - анализа маркетинговой деятельности предприятия, выявления проблем и разработки мероприятий по решению проблем					+	+
УК-3	Знает: - концепции организационных полномочий и делегирования		+				+
УК-3	Умеет: - выстраивать эффективные взаимосвязи в коллективе						+
УК-3	Имеет практический опыт: - эффективного взаимодействия с коллективом предприятия в рамках проведения исследования						+
УК-6	Знает: - технологии самоменеджмента		+				+
УК-6	Умеет: - планировать рабочее время, определять приоритеты собственной деятельности и способы ее совершенствования на основе самооценки		+				+
УК-6	Имеет практический опыт: - разработки реалистичных планов исследования, согласованных с имеющимися возможностями		+			+	+
ПК-2	Знает: - концепции расширенного комплекса маркетинга				+		+
ПК-2	Умеет: - обосновывать применение концепций "маркетинг-микс" с учетом специфики деятельности компании					+	+
ПК-2	Имеет практический опыт: - разработки решений в области продуктовых и					+	+

	ценовых стратегий, стратегий распределения и продвижения предприятия								
ПК-4	Знает: - методы стратегического и оперативного контроля маркетинга			+					+
ПК-4	Умеет: - проводить мониторинг маркетинговой деятельности предприятия			++					+
ПК-4	Имеет практический опыт: - разработки и обоснования мероприятий, направленных на совершенствование отдельных маркетинговых функций			+++					+
ПК-5	Знает: - отраслевую специфику маркетинговой деятельности		+						+
ПК-5	Умеет: - обосновывать применение современных маркетинговых технологий, осуществлять выбор методов управления маркетингом с учетом специфики отрасли, рынка или сферы деятельности предприятия		+		++				+
ПК-5	Имеет практический опыт: - проведения маркетингового анализа предприятия с учетом специфики отрасли, рынка и сферы деятельности				+++				+
ПК-7	Знает: - методики анализа рынков, инструменты стратегического анализа			++					+
ПК-7	Умеет: - определять потребности и направления проведения маркетингового анализа рынка на конкретном предприятии			++					+
ПК-7	Имеет практический опыт: - планирования и проведения исследований рынка в рамках тематики самостоятельного научного исследования			++					+

Типовые контрольные задания по каждому мероприятию находятся в приложениях.

8. Учебно-методическое и информационное обеспечение практики

Печатная учебно-методическая документация

а) основная литература:

1. Дойль, П. Менеджмент: стратегия и тактика [Текст] пер. с англ.: А. Вихрова и др.; под общ. ред. Ю. Н. Каптуревского. - СПб.: Питер, 1999. - 559 с.

б) дополнительная литература:

1. Маркетинг в отраслях и сферах деятельности [Текст] учеб. для вузов по экон. специальностям В. А. Алексунина, 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. Асташова Ю. В. Производственная практика, практика по профилю профессиональной деятельности по направлению магистратуры "Менеджмент" : метод. указания / Ю. В. Асташова, Г. М. Грейз ; Юж.-Урал. гос. ун-т, Каф. Менеджмент ; ЮУрГУ. - Челябинск : Издательский центр ЮУрГУ, 2022. - 23 с.

Электронная учебно-методическая документация

№	Вид литературы	Наименование ресурса в электронной форме	Библиографическое описание
1	Дополнительная литература	Электронно-библиотечная	Исаев, А. А. Интегрированные маркетинговые коммуникации : учебное пособие / А. А. Исаев. — Владивосток : ВГУЭС, 2020. —

		система издательства Лань	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	Электронный каталог ЮУрГУ	Астахова Ю. В. Производственная практика, практика по профилю профессиональной деятельности по направлению магистратуры "Менеджмент" : метод. указания / Ю. В. Астахова, Г. М. Грейз ; Юж.-Урал. гос. ун-т, Каф. Менеджмент ; ЮУрГУ. - Челябинск : Издательский центр ЮУрГУ, 2022. - 23 с. http://www.lib.susu.ac.ru/ftd?base=SUSU_METHOD&key=00489051k

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 Компания	454092, г.Челябинск,	Рабочее место: стол, компьютер,

"Инмаркон"	ул. Энтузиастов, 37, оф.1	копировальный аппарат
ООО Аналитический центр "Алгоритм"	454092, Челябинск, ул. Елькина, 90а	Рабочее место: стол, компьютер, копировальный аппарат
ООО «ИФК «Титан74»	454048, Челябинск, Верхнеуральская, 18	Рабочее место: стол, компьютер, копировальный аппарат