

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://stuservis.ru/otchet-po-praktike/16937>

Тип работы: Отчет по практике

Предмет: Международные отношения

Содержание

Введение 3

1 Общая характеристика организации 4

2 Международные отношения 16

3 Характеристика проделанной студентом работы 21

Заключение 29

Список использованных источников 30

Введение

Данная работа является отчетом по практике.

Целью практики в ООО "Верона" г.Екатеринбург улица Героев России дом 2 магазин "Моя игрушка" является приобретение практических навыков работы в соответствии с направлением обучения и приобретаемой профессии.

Задачи практики:

- развитие практического мышления студентов, формирование у них представления об основных возможностях решения практических задач при помощи, полученных в университете знаний;
- ознакомление с основными организационными процессами;
- закрепление навыков обслуживания;
- оценка уровня технической оснащенности;
- ознакомление с функциональными обязанностями основных должностных лиц предприятия;
- ознакомление со структурой базы практики, организацией и процессом оказания услуг;
- формирование практических навыков самостоятельной работы.

1 Общая характеристика организации

Организация имеет широкую инфраструктуру: развитую материально-техническую базу, современное сетевое и программное обеспечение, отдел доставки, службы гарантийного и послегарантийного обслуживания сложно-технических игрушек. В штате компании - служба мерчендайзеров и продавцов-консультантов. В компании уделяют особое внимание представлению товара в магазинах. Отделом маркетинга ведется исследование рынка, анализируется статистика продаж в целом по фирме, по каждому производителю, по основным клиентам. Учитывая индивидуальные особенности магазина, сезонные колебания спроса, анализируя продажи игрушек, для каждого магазина вырабатывается свой, наиболее эффективный ассортимент.

Опытные менеджеры отдела продаж своевременно формируют поставки товара в магазины.

Задачи и цели:

- Главной целью компании является выход на федеральный уровень и международные рынки
- Главной задачей компании привлечь внимание маленьких покупателей и их родителей к нашим игрушкам

Основные виды деятельности:

- Розничная торговля
- Оптовая торговля

Целевая аудитория:

- Дети от 0 до 199 лет
- Родители которые покупают игрушки для детей

Структура организации:

- Директор
- Заместитель директора
- Менеджеры
- Продавцы торгового зала

Ассортимент по производителям:

- MGA.

- SPIN MASTER.
- BANDAI.
- HASBRO.
- TPF TOYS.
- ZING.
- MOOSE.
- TOP SECRET TOYS.
- TPF.

Преимущества данной организации - это:

- Наличие всех товаров на складе.
- Доступные цены и скидки.
- Бесплатная доставка по РФ.
- Удобная доставка по РФ и СНГ (Белоруссия, Казахстан).
- Последние новинки из мира игрушек.
- Быстрое оформление заказа.
- Круглосуточный прием заказов.
- Самовывоз из магазина через 15 мин. после заказа.
- Специальные условия для юр. лиц

Магазин является поставщиком детского счастья и, кроме того, занимается благотворительной деятельностью, сотрудничая с благотворительными фондами страны. В рамках благотворительного проекта компания помогает детям-сиротам, инвалидам, малышам с раковыми заболеваниями.

Таблица 1 - Тип организации

Произ-во Услуги Опт. торговля Рознич.
торговля Финансы Добыча Соц. услуги Обществ.
организация Гос. управление Объединение Др.
+ + - + - - - -

Таблица 2 - Размер организации

Крупная Средняя Малая Другое
+

Таблица 3 - Форма собственности

Государственная Муниципальная Общественная Частная Другая
+

Таблица 4 - Модель организации

Закрытая Открытая Случайная Синхронная
+

Таблица 5 - Экономическое состояние организации

Стартовое Благополучное Кризисное
+

Организационная работа и дисциплина: Строгое распределение обязанностей и полномочий, контроль выполнения работы .

Попробуем определить «сильные» и «слабые» стороны предприятия.

Сильные стороны:

1. Высокий уровень обслуживания;
2. Высокое качество товаров;
3. Выгодное месторасположение;
4. Финансовая устойчивость и независимость магазина;
5. Высокая квалификация персонала;
6. Хорошая мотивация персонала;
7. Достаточная известность марки.

Слабые стороны:

1. Недостаточная маркетинговая активность по организации сбыта;
2. Недостатки в рекламной политике;
3. Средний уровень цен;
4. Узкий ассортимент;
5. Маленькие торговые площади;

6. Устаревшее программное обеспечение.

Возможности:

1. Улучшение уровня жизни населения;
2. Снижение безработицы;
3. Изменение рекламных технологий;
4. Расширение ассортимента;
5. Увеличение торговых площадей;
6. Развитие информационной отрасли.

Угрозы:

1. Изменение покупательских предпочтений;
2. Сбои в поставках товара;
3. Снижение уровня жизни населения;
4. Появление новых конкурентов;
5. Рост безработицы;
6. Увеличение конкурентных преимуществ со стороны конкурентов.

Установим связь между ними с помощью матрицы SWOT в таблице 1

Список использованных источников

1. Голиков Е.А. Маркетинг и логистика. М. ИД "Дашков и К°", 2014.
2. Гордон М.П., Карнаухов С.Б. Логистика товародвижения. М.: Центр экономики и маркетинга, 2010.
3. Ершова И.В. Предпринимательское право: Учебник / И.В. Ершова, Т.М. Иванова. - М.: Изд-во «Кнорус», 2013. - 315 с
4. Залманова М.Е. и др. Производственно-коммерческая логистика: Учебное пособие по курсу "Логистика" для студентов спец.0608 / М.Е. Залманова, О.А. Новиков А.И. Семененко. Саратов: Саратовский гос. техн. ун-т, 2010.
5. Зубков Г.С. и др. Торговая логистика: Учеб. пособие. Ростов н/Д., 2014.
6. Памбухчиянц О.В. Организация и технология коммерческой деятельности. Учебник. - М.: Дашков и компания, 2013. - 640 с.
7. Панова А.Г., Иваницкая Е.С. Экономическое обоснование развития и мотивации международного менеджмента в сфере материальных, финансовых и информационных потоков. Расширение международных границ интернационализации бизнеса. Учебное пособие. Новосибирск: ФГОУ ВПО «НГАВТ», 2010 г. — 45 с.
8. Панюкова, В. В. Международный характер франчайзинговых отношений на российском рынке // Региональная экономика: теория и практика. – 2013. – № 24. – С. 7-13.
9. Романовский М.В., Белоглазова Г.И. (ред.) Финансы и кредит. Учебник для бакалавров / под ред. М. В. Романовского, Г. Н. Белоглазовой. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: Издательство Юрайт ; ИД Юрайт, 2012. — 609 с.
10. Трухачёв В.И., Лякишева И.Н., Миргородская О.А. Международный менеджмент. Учебные пособия для студентов, обучающихся по специальности «Мировая экономика». — Ставрополь: Изд-во СтГАУ «АГРУС», 2009. — 284 с.
11. Обзор рынка детских товаров. - <http://www.openbusiness.ru/biz/business/obzor-rynka-detskikh-tovarov/>
12. Обязанности менеджера по продажам: что требовать от сотрудника. - <https://www.kom-dir.ru/article/1829-obyazannosti-menedjera-po-prodajam>
13. Тенденции в «детской» рознице. - <http://www.gfk.com/ru/insaity/report/tendencii-v-detskoi-roznice/>

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://stuservis.ru/otchet-po-praktike/16937>