

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/21568>

Тип работы: Отчет по практике

Предмет: Мировая культура моды

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ 3

ГЛАВА 1. ОРГАНИЗАЦИЯ ПРОЦЕССА ОКАЗАНИЯ УСЛУГ В ОБУВНОМ МАГАЗИНЕ CAPRICE 5

1.1 Общая характеристика предприятия 5

1.2 Процесс оказания услуг в обувном магазине Caprice 9

ГЛАВА 2. РЕКОМЕНДАЦИИ ПО УЛУЧШЕНИЮ ОРГАНИЗАЦИИ ПРОЦЕССА ОКАЗАНИЯ УСЛУГ В ОБУВНОМ МАГАЗИНЕ CAPRICE 13

2.1 Рекомендуемые мероприятия 13

2.2 Результаты улучшения организации процесса оказания услуг в обувном магазине Caprice 17

ЗАКЛЮЧЕНИЕ 21

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ 22

ВВЕДЕНИЕ

Данная практика проводилась в организации Caprice.

Цели практики:

- изучение видов деятельности и основных показателей финансово - экономического состояния предприятия;
- изучение организационной структуры предприятия и действующей в нем системы управления;
- изучение организационных аспектов работы предприятия;
- закрепление и расширение теоретических знаний в области экономической теории и экономики предприятия;
- получение практических навыков в области будущей профессиональной деятельности;
- сбор информации для выполнения выпускной квалификационной работы.

Задачами преддипломной практики являются:

- ознакомиться с основными направлениями и характеристиками деятельности предприятия;
- подготовка исходных данных для проведения расчетов экономических и социально-экономических показателей, характеризующих деятельность хозяйствующих субъектов;
- проведение расчетов экономических и социально-экономических показателей на основе типовых методик с учетом действующей нормативно-правовой базы;
- разработка экономических разделов планов предприятий различных форм собственности, организаций, ведомств;
- поиск информации, сбор и анализ данных, необходимых для проведения конкретных экономических расчетов;
- обработка массивов экономических данных в соответствии с поставленной задачей, анализ, оценка, интерпретация полученных результатов и обоснование выводов;
- анализ и интерпретация показателей, характеризующих социально-экономические процессы и явления на микроуровне;
- подготовка информационных обзоров, аналитических отчетов;
- участие в разработке вариантов управленческих решений, обосновании их выбора на основе критериев социально-экономической эффективности с учетом рисков и возможных социально-экономических последствий принимаемых решений.

ГЛАВА 1. ОРГАНИЗАЦИЯ ПРОЦЕССА ОКАЗАНИЯ УСЛУГ В ОБУВНОМ МАГАЗИНЕ CAPRICE

1.1 Общая характеристика предприятия

Фирма CAPRICE была основана в 1990 году.

Головное предприятие находится в немецкой обувной столице, городе Пирмазенс.

Инновационная обувь немецкой марки Caprice отличается оптимальным сочетанием моды и комфорта, совершенством колодок, отличным качеством материалов и исполнения.

Caprice занимается выпуском высококачественной и удобной женской обуви с 1990 года и до сих пор не изменяет своим принципам: обувка все столь же добротная, да и производство бренд, в отличие от многих своих коллег, не стал переносить в страны третьего мира и предприятие расположено в немецком городе Пирмазенсе.

Модели CAPRICE разработаны для современных женщин, разбирающихся в моде, любящих красивую обувь и ценящих её комфортность в повседневной носке. Все коллекции CAPRICE полностью разрабатываются модельерами, дизайнерами и технологами в головном офисе фирмы в городе Пирмазенс. Производственные мощности, расположенные в разных точках земного шара, обеспечивают оптимальное ценообразование при неизменно высоком качестве отшиваемой обуви.

Вся обувь отличается модным дизайном в сочетании с повышенной полнотой колодки и передовыми технологиями, обеспечивающими максимальный комфорт. Коллекция CAPRICE изготавливается только из высококачественных кож, на основе собственных инноваций, защищённых европейскими патентами.

CAPRICE (Каприз) – очень популярный бренд из Германии. Славится тем, что выпускает и поставляет на мировые модные рынки оригинальные сумки и высококачественную обувь. Бренд является новатором в области инновационных идей и современных технологий. Именно этим брендом изобретена особенная обувь, создающая знаменитый эффект «хотьбы по облакам».

Немецкий бренд Caprice (Каприз) выпускает коллекции обуви, рассчитанные на любые погодные условия, на каждый сезон. Ориентируясь на свой вкус или социальное положение, каждая женщина непременно сможет найти среди дизайнерских работ фирмы Caprice (Каприз) модель для отдыха, работы или выхода в свет. Расцветка моделей и стильный дизайн всегда и неизменно соответствуют последним модным тенденциям. Модели летней обуви, выпускаемой фирмой: мокасины, сабо, балетки, босоножки, – очень яркие по окраске, декору и легкие для носки.

Местоположение: сеть магазинов по России

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Аллин О. Н., Сальникова Н. И. Кадры для эффективного бизнеса. Подбор и мотивация персонала: учебное пособие. – М.: Генезис, 2014. – 248 с.
2. Бакирова Г.Х. Психология развития и мотивации персонала: учебное пособие. – М.: Юнити-Дана, 2013. – 440 с.
3. Бебрис А.О. Формирование механизмов развития предпринимательских структур в условиях конкуренции /А.О. Бебрис и др. // Вестник Университета (Государственный университет управления). 2011. № 17. С. 113-118.
4. Вапнярская О.И. Поведение потребителей в сфере услуг: основные особенности // Маркетинг услуг. – 2008. – №1(13). – с. 18-24.
5. Гага В.А. (ред.). Экономика и социология труда: социально-трудовые отношения. Учебник - Томск: Изд-во Томского государственного университета, 2008 – 340 с.
6. Глухов В.В. Менеджмент. Учебник для вузов. — 3-е изд. — СПб.: Питер, 2008. — 608 с.
7. Дейнека А.В. Управление персоналом. Учебник. — М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2010. — 292 с.
8. Дикунова А. Е. Разработка рекомендаций по созданию эффективной системы мотивации персонала организации // Научно-методический электронный журнал «Концепт». – 2015. – Т. 8. – С. 156-160.
9. Дуракова И.Б. (ред.) Управление персоналом. - М.: ИНФРА-М, 2009. — 546 с.
10. Егоршин А.П. Мотивация трудовой деятельности: учебное пособие. - М.: Инфра-М, 2012. - 464 с.
11. Жалагина Т.А. (ред.) Психология труда и управления в современной России: организация, руководство и предпринимательство 2014. Материалы Международной научно- практической конференции, посвященной 20-летию факультета психологии и социальной работы. — Тверь: Тверской государственный университет, 2014. — 412 с.
12. Зеленова О.И., Севастьянова Н.В. Мотивация персонала в мультинациональной организации. Учеб. пособие. – М.: РУДН, 2008. – 235 с.
13. Ильенкова С.Д. (ред.) Инновационный менеджмент. Учебник. — 3-е изд., перераб. и доп. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2010. — 335 с.
14. Кибанов А.Я. и др. Мотивация и стимулирование трудовой деятельности. Учебник/ Кибанов А.Я., Баткаева И.А., Митрофанова Е.А., Ловчева М.В. — М.: ИНФРА-М, 2010. – 524 с.
15. Кириллов А.В. Системы интенсивного обучения персонала. Управленческие науки. 2014. №2 (11). - С 70-77. 17.

16. Коноваленко В.А., Коноваленко М.Ю., Соломатин А.А. Психология управления персоналом. Учебник для бакалавров. — М.: Юрайт, 2014. — 477 с.
17. Ключников А.В. Основы менеджмента. Учебно-методическое пособие для студентов заочного отделения специальности «Менеджмент организации». — М.: 2009. — 228 с.
18. Все о мотивации. URL: <https://megamozg.ru/post/2080/>
19. Для чего нужна мотивация персонала. URL: <http://rosbuh.ru/?page=article&item=874>
20. Зачем и как мотивировать персонал. URL: <http://vkus-uspeha.ru/2012/09/motivaciya-podchinennyx.html>
21. Как повысить продажи в розничной торговле с помощью дополнительных услуг. - <https://www.business.ru/article/129-dopolnitelnye-uslugi-magazina-kak-sposob-povysit-prodaji>
22. Мотивация продавцов магазина: простая, но стимулирует сотрудников работать в 3 раза лучше. - <https://www.gd.ru/articles/8094-motivatsiya-prodavtsov-magazina>.
23. Понятие и сущность услуги. - <http://www.managersystem.ru/geds-440-1.html>
24. Понятие и анализ рынка услуг. - <http://dengifinance.ru/ponyatie-i-analiz-rynka-uslug/>
25. Система управления складами (СУС). - https://help.sap.com/saphelp_afs64/helpdata/ru/c6/f8386f4afa11d182b90000e829fbfe/frameset.htm
26. Этапы процесса оказания услуг. - https://studopedia.su/14_106188_etapi-protsessa-okazaniya-uslug.html

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/21568>