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/375093

Тип работы: Отчет по практике

Предмет: Коммерция

Введение 3
1. Общая характеристика базы практики 4
2. Организация производства: технологический процесс, оборудование, организация производства 6
3. Организация управлением предприятием/организацией 7
4. Анализ организации офисного пространства и рабочего места сотрудника 10
5. Разработка плана проведения совещания и переговоров по одной из проблем/задач подразделения/организации 15
6. Экономическая деятельность компании, технико-экономические показатели 17
7. Анализ выполненной работы 23
Заключение 25
Источники информации 26

В данном документе представлен отчет о прохождении практики в компании ООО «Ростерм».
Компания ООО «Ростерм» - компания, занимающаяся производством и продажей инженерной сантехники и комплектующих. В рамках практики я работал в качестве менеджера по продажам под руководством директора отдела по персоналу и директора отдела продаж [6].
Основной задачей практики было изучение деятельности компании – общих характеристик, технологической схемы производства, организации управления, организации офисного пространства и рабочего места менеджера, техники безопасности и охраны труда, проведения совещаний и переговоров, технико-экономических показателей и особенностей работы отдела продаж.

1. Общая характеристика базы практики

Компания ООО «Ростерм» расположена по адресу Большая Серпуховская ул., 46, стр. 34, Москва.
Вид ОПФ: общество с ограниченной ответственностью.
Тип собственности: частная собственность.
ООО «Ростерм» - успешно развивающаяся российская компания, производитель инженерной сантехники и комплектующих для систем тепло-, водоснабжения и отопления под собственной торговой маркой.
В процессе создания продукции торгового знака Ростерм была проведена огромная аналитическая и практическая работа по анализу инженерной сантехники и комплектующих других торговых марок.
Продукция компании объединяет лучшие качества российских и зарубежных аналогов и полностью адаптирована к российским условиям эксплуатации [2].
Продукция изготавливается в соответствии с ГОСТ и международными стандартами качества ISO.
Основной вид деятельности:
• Деятельность, специализированная в области дизайна.
Дополнительные виды деятельности:
• Строительство жилых и нежилых зданий;
• Производство прочих отделочных и завершающих работ;
• Деятельность в области архитектуры;
• Обработка металлов и нанесение покрытий на металлы;
• Обработка металлических изделий механическая;
• Деятельность, связанная с инженерно-техническим проектированием, управлением проектами строительства, выполнением строительного контроля и авторского надзора;
• Деятельность по благоустройству ландшафта.
Ассортимент товаров и услуг:
• Фитинги металлические;
• Трубы металлические;
• Проектирование систем тепло-, водоснабжения и отопления «под ключ».

2. Организация производства: технологический процесс, оборудование, организация производства
На предприятии используется поточно-операционная организация производства, при которой на каждом станке стоит рабочий для выполнения определённой операции.
Для изготовления продукции компании используются такие материалы, как латунь, сталь, чугун, различные алюминиевые сплавы, полимеры (поливинилхлорид, полифинилдифторид и полиэтилен). Используются только качественные материалы от проверенных поставщиков, соответствующие всем необходимым государственным стандартам по производству инженерной сантехники (ГОСТ 16078-70, ГОСТ Р 52134-2003, ГОСТ 10704-91, ГОСТ 8732-78 и т.д.).
Основное оборудование: фрезерный и трубогибочный станки, машина для нарезки труб, ванны для охлаждения и калибровки.
Вспомогательное оборудование: сварочный аппарат, компьютерная техника.
Для выполнения основных функций вспомогательного хозяйства, таких как ремонт помещений, ремонт оборудования и выполнение погрузочно-разгрузочных работ, используются услуги сторонних организаций, что позволяет сократить число рабочих, улучшить результаты их деятельности и увеличить коэффициент использования основного оборудования [7].
В офисе компании, а также на производстве, обеспечены комфортные условия для работы (отопление, вентиляция и освещение) в соответствии с требованиями ТК РФ, гл. 34.
В период прохождения практики руководителем отдела неоднократно устраивались рабочие совещания, на которых обсуждались инициативы сотрудников по улучшению качества работы компании. Некоторые из них были приняты во внимание и частично реализованы, что улучшило производительность труда, что позволяет дать положительную оценку деятельности руководителя отдела.

3. Организация управлением предприятием/организацией

Компания ООО «Ростерм» является микропредприятием, поэтому обладает самой простой организационной структурой – линейной (рис. 1). Особенности такой структуры заключаются в том, что для каждого отдела назначается руководитель, единолично выполняющий все функции управления. Решения руководителя передаются по цепочке сверху вниз и являются обязательными к исполнению всеми нижестоящими звеньями.

Рисунок 1 – Организационная структура ООО «Ростерм»

Ознакомившись со схемой организационной структуры компании, можно увидеть, что при имеющимся небольшом количестве сотрудников выполнено оптимальное горизонтальное (отделы по видам деятельности) и вертикальное (наличие нескольких уровней управления в отделе производства) разделение труда [11].
Административная структура управления организации обусловлена разделением компании на функциональные подразделения (отделы), поэтому, помимо высших звеньев (генерального и финансового директоров), в компании есть такие руководители, как директор отдела производства,

1. Астахов А.А. Менеджер по продажам должен быть «в поле» // Бизнес-образование в экономике знаний. 2019. № 2 (13). С. 7-9.
2. Гневашева Т.В. Использование информационно-коммуникационных технологий при подготовке менеджеров по продажам // В сборнике: Безопасность информационно-образовательной среды. Материалы III Международной научно-практической конференции. 2018. С. 56-60.
3. Дмитриева А.В. Различия эмоционального интеллекта и успешности менеджеров прямых продаж по половому признаку // Молодой ученый. 2018. № 50 (236). С. 459-461.
4. Дорошев Д.В. Особенности подготовки профессионального менеджера по продажам // Мировая наука. 2018. № 11 (20). С. 94-96.
5. Пинтаева М.Ю. Особенности стимулирования и мотивации менеджеров по продажам // Экономика и социум. 2018. № 12 (55). С. 941-947.
6. Практические аспекты успешности менеджеров по продажам / Суворов И.Д., Малышев Д.О., Пацук О.В. // В сборнике: Социально-экономические, гуманитарные науки и юриспруденция: вопросы теории и практики. сборник материалов III Международной научно-практической конференции. 2018. С. 22-28.

7. Рачек С.В., Притчин М.С. Проблема отсутствия направления подготовки по специальности «менеджер по продажам» в учебных заведениях высшего и среднего профессионального образования РФ // В сборнике: высокие технологии, наука и образование: актуальные вопросы, достижения и инновации. сборник статей Международной научно-практической конференции : в 2 ч.. 2018. С. 129-132.
8. Стоякин А.М. Инструменты повышения производительности труда менеджеров по продажам // Управление продажами. 2018. № 4. С. 276-281.
9. Хайрутдинов З.Р. Влияние интеллектуального (человеческого) капитала на увеличение объемов продаж - вклад менеджера по продажам // Креативная экономика. 2019. Т. 13. № 3. С. 573-588.
10. Циркова Е.Д. Профилактика профессионального выгорания менеджеров по продажам // Конференциум АСОУ: сборник научных трудов и материалов научно-практических конференций. 2018. № 4. С. 526-535.
11. Шеврыгина В.В., Тишкина В.В. Мобильное приложение для автоматизации работы менеджеров по продаже недвижимости // В сборнике: Научно-технический прогресс: актуальные и перспективные направления будущего. Сборник материалов VIII Международной научно-практической конференции. 2018. С. 59-61.

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/375093