

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/7541>

Тип работы: Отчет по практике

Предмет: Менеджмент

Содержание

Введение 4

1. Анализ деятельности организации 5

2. Применение методов стратегического менеджмента в организации 11

3. Разработка путей решения проблемы, существующей в подразделении 14

Заключение 20

Список использованной литературы 21

Введение

Производственная практика проходила в магазине «ХИЩНИК» (ООО Сварог).

Магазин расположен по адресу г.Черепаново, ул.Республиканская, 61. К основным видам деятельности магазина «ХИЩНИК» относится розничная торговля

рыболовными, охотничьими и туристическими товарами. Основная деятельность магазина – реализация ассортимента непродовольственных товаров.

Целью практики по получению профессиональных умений и опыта профессиональной деятельности является систематизация, обобщение и углубление теоретических знаний, формирование практических умений, общекультурных, профессиональных компетенций и профессиональных компетенций профиля «Производственный менеджмент» на основе изучения работы организаций различных отраслей, сфер и форм собственности, в которых студенты проходят практику, проверка готовности студентов к самостоятельной трудовой деятельности.

1. Анализ деятельности организации

Предприятие относится к открытому акционерному обществу, владельцем предприятия является одно лицо, которое осуществляют свою деятельность согласно уставу.

Магазин «ХИЩНИК» расположен по адресу Новосибирская область, город Черепаново, улица Республиканская, 61, это свидетельствует о выгодном месторасположении, так как вблизи с городом находятся населённые пункты, пользующиеся популярностью у охотников и рыболовов, а также большое количество лесов и водоёмов, в том числе частных и искусственных. Круглый год профессионалы и любители рыбалки и охоты посещают эти места и приобретают в магазине «ХИЩНИК» нужные для себя товары. Каждый охотник, рыболов, турист и просто отдыхающий имеет возможность выбрать нужное для себя из огромного и разнообразного ассортимента магазина. Неподалёку располагаются места отдыха для туристов и отдыхающих.

Магазин был основан в августе 2014 года. На основе анализа рынка, директор магазина «ХИЩНИК» сделал вывод о том, что магазинов в данной сфере недостаточно, конкуренция небольшая. В городе имеется несколько магазинов с небольшим ассортиментом. Миссия Магазина «ХИЩНИК» - способствует удовлетворению потребностей клиентов, путем продажи качественной продукции в широком ассортименте, учитывая спрос и особенности местности, с целью максимизации прибыли предприятия и обеспечения справедливого отношения к сотрудникам.

3

Магазин «ХИЩНИК» занимается розничной реализацией продукции для охоты, рыбалки и туризма, используя современное торговое оборудование.

Магазин «ХИЩНИК» также имеет очень широкий ассортимент специальной одежды и обуви различных известных российских и зарубежных брендов.

В продаже имеется женская и мужская обувь надежных поставщиков г.Москвы и

г.Новосибирска, которые подбираются с учетом прочности, удобства, времени года и высоких требований к качеству. Весь ассортимент сертифицирован и соответствует требованиям нормативных документов.

Анализ кадрового состава предприятия

Важным показателем кадрового потенциала предприятия является стабильность трудового коллектива, которая характеризуется показателями движения кадров на предприятии:

Средняя учетная численность работников, люд. 5 (2014) 5(2015)

Приняты работники, люд. - 5 (2014) 0(2015)

Выбыло работников, люд., в том числе по собственному желанию;

освобождено за нарушение трудовой дисциплины;

освобождено за сокращением штатов 0 (2014) 0 (2015)

Коэффициент текучести кадров 0 (2014) 0 (2015)

Из таблицы можно сделать вывод о том, что на предприятии низкая текучесть кадров и это свидетельствует о полной удовлетворенности персонала.

Организационная культура и имидж.

Относительно общей оценки имиджа предприятия «ХИЩНИК» можно сказать, что предприятие пользуется уважением среди коллег по отрасли, среди клиентов – доверием, ценится за надежность, стабильность и целенаправленность, а кое-где оригинальный подход к потребностям потребителя. Способствует распространению позитивного имиджа и то, что работники предприятия довольны местом работы и демократически внимательным отношением руководства к их потребностям.

Следовательно, за время своей деятельности предприятие зарекомендовало себя на рынке как надежный деловой партнер. Это подтверждает тот факт, что предприятие, пусть за короткое время, постепенно расширяет круг партнеров и клиентов. Постоянно выполняет индивидуальные заказы клиентов, имеет постоянных покупателей, которые получают скидочные карты. Также директор магазина «ХИЩНИК» в честь дня рыбака организовал розыгрыш призов. В розыгрыше принимали участие все покупатели, сумма покупки которых составляла 1500 рублей и больше. Далее в день розыгрыша с помощью лототрона выбирались победители. Розыгрывалось более ста призов, в их числе – спиннинги, удочки, катушки, мангалы, коптильни, спальные мешки, палатки и многое другое.. Главный приз – моторная лодка. Данная акция послужила очень хорошим рекламным ходом. О её проведении и итоге напечатали статью в местной газете. И сработал метод «сарафанного радио». Хорошие отзывы победителей и участников акции, тоже очень важны, для магазина.

2. Применение методов стратегического менеджмента в организации

Административные методы управления в магазине «ХИЩНИК» базируются на:

1) системе законодательных актов страны (государственные законы, указы, постановления, распоряжения и т.д.), утвержденные высшими управленческими структурами, для обязательного применения на территории поселения;

2) система, разрабатываемых в организации планов, программ, заданий (имеет нормативно-распорядительный характер для всех звеньев и работников данной организации, регламентирует их деятельность, направленную на достижение стоящих перед нею целей и задач и направлена на повышение эффективности их функционирования;

4

3) система оперативного управления (включает в себя распоряжения, поощрения, санкции).

Административная деятельность будет облегчена, если имеется общий план работы организации и схема выполнения основных работ, отработана процедура принятия и реализации основных видов решений.

Для успешного администрирования необходима обстановка четкой трудовой дисциплины и высокой ответственности в организации.

Среди методов экономического воздействия на персонал в магазине «ХИЩНИК» главное место занимает оплата труда, которая обеспечивает связь между результатами

труда и его процессом, отражает количество и сложность труда рабочих различной квалификации.

Это основной мотив трудовой деятельности и денежный измеритель стоимости рабочей силы.

Оплата труда работников в магазине «ХИЩНИК» складывается из:

1. Должностного оклада для руководителей и специалистов;
2. Доплат за сложность и квалификацию, совмещение профессий, сверхнормативную работу;
3. Премии за добросовестный труд и т.д.

Кроме того, работникам выплачиваются компенсации - денежные выплаты, установленные в целях возмещения работникам затрат, связанных с исполнением ими трудовых или иных обязанностей.

Компенсации выплачиваются в следующих случаях:

1. При направлении в служебные командировки;
2. При предоставлении ежегодного оплачиваемого отпуска;
3. При совмещении работы с обучением и в других случаях, предусмотренных Трудовым Кодексом и иными Законами.

3. Разработка путей решения проблемы, существующей в подразделении
Стратегическое планирование в магазине «ХИЩНИК» осуществляется по следующим направлениям:

Экономические цели магазина «ХИЩНИК»:

Увеличить долю рынка на 1,5% к 01.01.2018г.

Увеличить производительность труда за счет улучшения условий труда, внедрения нового оборудования, внедрения современных методов обслуживания на 2 % к 01.01.2018г.

Увеличить прибыль предприятия в 2017г. на 2,7 % по сравнению с 2016г.

Ежегодно предлагать на рынок новый товар за счет расширения связей по профилю предприятий- поставщиков и расширения географии поставок.

Ввести сдельную систему оплаты труда с целью наиболее эффективного использования транспортных средств, погрузочно- разгрузочной техники, эффективного использования персонала.

Увеличить оборачиваемость товарных запасов на 2,5% к 01.01.2017г.

Неэкономические цели магазина «ХИЩНИК»:

Улучшение условий труда.

Повышение благосостояния работников предприятия.

Цели бывают долгосрочные – устанавливаются на 5 лет и более, среднесрочные от 1 года до 5 лет, и краткосрочные – на период до 1 года.

Долгосрочные цели магазина «ХИЩНИК»:

Улучшение финансового состояния предприятия путем создания эффективного механизма снижения издержек обращения;

Развитие инвестиционного потенциала;

5
Улучшение позиций предприятия на рынке, увеличение доли рынка на 15% к 2018г.

Среднесрочные цели магазина «ХИЩНИК»:

Замена торгового оборудования;

Реконструкция здания склада;

Краткосрочные цели магазина «ХИЩНИК»:

Капитальный ремонт здания магазина;

Увеличить производительность труда за счет улучшения условий труда, внедрения нового оборудования, внедрения современных методов обслуживания на 2 % к 01.01.2018г.

Увеличить оборачиваемость товарных запасов на 2,5% к 01.01.2018г.

На данном предприятии стратегические планы носят рекомендательный характер. Не проводится стратегический анализ и не разрабатывается комплексный стратегический

план.

Заключение

За время прохождения практики я выполняла поручения директора магазина «ХИЩНИК». Моим руководителем практики от предприятия был Мороз Алексей Николаевич. За время прохождения практики я освоила основные принципы и правила работы магазина охоты, рыбалки и туризма «ХИЩНИК»

В первый день практики я прошла инструктаж по технике безопасности и ознакомилась с деятельностью предприятия, ассортиментом продукции, ознакомилась с данными об объемах продаж и затратах предприятия, ознакомилась с работой менеджера изучила его основные задачи и обязанности.

В процессе прохождения практики занималась анализом финансово – экономических показателей предприятия, составляла отчеты и предоставляла полученную информацию директору. Осуществляла входной контроль при получении товара (проверка на наличие брака, накладных, лицензий и сертификатов). Занималась оформлением витрины, и руководила выкладкой товара в торговом зале.

Список использованной литературы

1. Балашов, А.П. Основы менеджмента: Учебное пособие / А.П. Балашов.. - М.: Вузовский учебник, ИНФРА-М, 2012. - 288 с.
2. Блинов, А.О. Основы менеджмента: Учебное пособие / А.О. Блинов, Х.Х. Кучмезов, Е.И. Шиповалов, А.Х. Кучмезов. - М.: ЭЛИТ, 2008. - 352 с.
3. Веснин, В.Р. Основы менеджмента: Учебник / В.Р. Веснин. - М.: Проспект, 2015. - 320 с.
4. Глазунова, О.И. Основы менеджмента / О.И. Глазунова. - М.: КноРус, 2011. - 320 с.
5. Кабанова, Л.А. Основы менеджмента: теоретические основы профессиональной деятельности: Учебное пособие / Л.А. Кабанова, Н.Ю. Чернова; Науч. ред. С.В. Соколова. - М.: Академкн./Учебник, 2006. - 144 с.
6. Кабушкин, Н.И. Основы менеджмента / Н.И. Кабушкин. - М.: Новое знание, 2009. - 336 с.
7. Коротков, Э.М. Основы менеджмента: Учебное пособие / И.Ю. Солдатова, Э.М. Коротков; Под ред. И.Ю. Солдатова, М.А. Чернышева. - М.: Дашков и К, Академцентр, 2013. - 272 с.
8. Миротин, Л.Б. Основы менеджмента и управление персоналом. (Логистическая концепция) / Л.Б. Миротин, А.К. Покровский, В.М. Беляев. - М.: ГЛТ, 2010. - 240 с.
9. Репина, Е.А. Основы менеджмента: Учебное пособие / Е.А. Репина, М.А. Чернышев, Т.Ю. Анопченко. - М.: НИЦ ИНФРА-М, Академцентр, 2013. - 240 с.
- 6
10. Солдатова, И.Ю. Основы менеджмента: Учебное пособие / И.Ю. Солдатова, М.А. Чернышева. - М.: Дашков и К, 2015. - 272 с.

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/7541>