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/92155>

Тип работы: Отчет по практике

Предмет: Внешнеэкономическая деятельность

Содержание

Введение 3

1. Характеристика деятельности сервисной организации 5

2. Исследование структуры сервисной деятельности предприятия и способов её диверсификации 9

3. Экспертиза и диагностика сервисной деятельности предприятия 15

Заключение 22

Список использованных источников 24

Введение

Учебная практика – это не просто присутствие в организации или на предприятии, и наблюдение за тем, что происходит вокруг, а непосредственное участие в процессе. Перед студентом-практикантом ставятся задачи учебной практики, четкое выполнение которых гарантирует высокий результат.

В общем виде перечень задач сводится к следующим основным направлениям – обучение, адаптация, воспитание и развитие.

Целью учебной практики является закрепление теоретических знаний на базе организации ИП Богутская Людмила Юрьевна, магазин «Санлайн».

Для достижения поставленной цели необходимо решить следующие задачи:

- реализация на практике теоретических познаний;
- формирование более детального представления о будущей профессии;
- изучение места конкретного предприятия в комплексе регионального хозяйственного механизма и отрасли в целом;
- ознакомление с историей и перспективами развития базы практики;
- анализ номенклатуры продукции или услуг, являющихся результатом деятельности предприятия или организации;
- приобретение навыков в работе с документами, регламентирующими работу предприятия;
- непосредственное участие в процессе производственной деятельности;
- получение представления об этике профессиональной коммуникации.

Для изучения выбранной темы возможно использовать следующие методы: изучение и анализ научной литературы, синтез полученных данных, анализ и оценка сервисной деятельности организации.

Производственную практику была пройдена в ИП Богутская Людмила Юрьевна, магазин «Санлайн».

Основная деятельность магазина – продажа железных и межкомнатных дверей.

Проанализировав учебную литературу, можно сделать вывод о том, что тема не является достаточно изученной и требует дальнейшего исследования.

Объектом курсового исследования выступает магазин «Санлайн».

Предмет – сервисные услуги магазина «Санлайн».

Работа состоит из следующих структурных элементов: введение, три главы, заключение, список использованных источников, включающий в себя 20 учебных пособий. Объем работы 25 страниц.

1 Характеристика деятельности сервисной организации

Проанализируем деятельность магазина «Санлайн».

Широкий ассортимент и гибкая ценовая политика компании позволяют предлагать двери по выгодным ценам широчайшему кругу клиентов, от розничных покупателей до специализированных магазинов и крупных строительных компаний. На данный момент клиентами является более двухсот тысяч частных лиц, а также около 500 предприятий.

В магазине реализуются металлические двери всех уровней сложности и устойчивости к взломам, модельный ряд варьируется от простых, но надежных дверей до эксклюзивных моделей, дымо- и противопожарных дверей и люков.

Политика ценообразования порадует любого, кто ищет качественно изготовленные двери.

Таблица 1 – Паспорт компании Магазин «Санлайн»

Показатель Характеристика

Полное наименование организации ИП Богутская Людмила Юрьевна, магазин «Санлайн»

Краткое наименование организации Магазин «Санлайн»

Адрес Новосибирская область, Купинский район, город Купино

ИНН 542905028809

ОГРН 310547420200011

Дата регистрации 25 июля 2010 г.

Наименование регистрирующего органа МЕЖРАЙОННАЯ ИНСПЕКЦИЯ ФЕДЕРАЛЬНОЙ НАЛОГОВОЙ СЛУЖБЫ № 16 ПО НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ

Директор Богутская Людмила Юрьевна

Рассмотрим основные экономические показатели компании Магазин «Санлайн».

Выручка – заработок от прямой деятельности компании (от продажи продукции или услуг). Понятие выручки встречается исключительно в бизнесе и предпринимательстве.

Выручка характеризует общую эффективность деятельности предприятия. Именно выручка, а не доход отражаются в бухучете.

Рассмотрим динамику показателя выручки организации Магазин «Санлайн», представленную на рисунке 1.

Рисунок 1 – Динамика показателя выручки организации Магазин «Санлайн», млн. руб.

Анализируя динамику показателя выручки организации Магазин «Санлайн», можно сделать следующие выводы: наблюдается стабильный рост показателя выручки, так за анализируемый период показатель выручки

Список использованных источников

- 1) Бабокин, Г. И. Основы функционирования систем сервиса. В 2 ч. Часть 1: учебник для академического бакалавриата / Г. И. Бабокин, А. А. Подколзин, Е. Б. Колесников. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2019. — 423 с.
- 2) Григорьев, М. Н. Маркетинг: учебник для прикладного бакалавриата / М. Н. Григорьев. — 5-е изд., перераб. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2019. — 559 с.
- 3) Казакевич, Т. А. Сервисная деятельность: учебное пособие для среднего профессионального образования / Т. А. Казакевич. — 2-е изд., доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2019. — 188 с.
- 4) Кулибанова, В. В. Сервисная деятельность. Маркетинг: учебник и практикум для среднего профессионального образования / В. В. Кулибанова. — Москва: Издательство Юрайт, 2018. — 259 с.
- 5) Лифиц, И. М. Товарный менеджмент: учебник для среднего профессионального образования / И. М. Лифиц, Ф. А. Жукова, М. А. Николаева. — Москва: Издательство Юрайт, 2019. — 405 с.
- 6) Магомедов, А. М. Экономика организаций торговли: учебник для прикладного бакалавриата / А. М. Магомедов. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2019. — 323 с.
- 7) Маркетинг инноваций в 2 ч. Часть 2.: учебник и практикум для академического бакалавриата / Н. Н. Молчанов [и др.]; под общей редакцией Н. Н. Молчанова. — Москва: Издательство Юрайт, 2019. — 275 с.8. Бухалков В.И. Внутрифирменное планирование: Учеб. пособие. - М.: ИНФРА-М, 2017. - 392 с.;
- 8) Макарьева В.И., Андреева Л.В. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия. Учебное пособие М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2005. - 359 с.
- 9) Мальцева, С. В. Инновационный менеджмент : учебник для академического бакалавриата / под ред. С. В. Мальцевой. — М.: Издательство Юрайт, 2015. — 527 с.
- 10) Маслова, В. М. Управление персоналом: учебник и практикум для академического бакалавриата / В. М. Маслова. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: Издательство Юрайт, 2016. — 492 с.
- 11) Петров, А. Н. Менеджмент в 2 ч. Часть 1.: учебник для академического бакалавриата / А. Н. Петров; ответственный редактор А. Н. Петров. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2019. — 349 с.
- 12) Психология и этика делового общения: Учебник для вузов /Под ред. проф. В.Н. Лавриненко. — 4-е изд., перераб. и доп. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2015. - 415 с.
- 13) Семиглазова В.А. Инновационный менеджмент: Учебное пособие/ В.А. Семиглазов.-Томск: ЦПП ТУСУР, 2014. -172 с.
- 14) Степанова И.П. Инновационный менеджмент/ И.П. Степанова. -Саратовский социально-экономический институт (филиал) ФГБОУ ВПО «РЭУ им. Г.В. Плеханова». - Саратов, 2017. - 124 с.
- 15) Управление персоналом: учеб.-метод. пособие / И.Б. Тесленк; Владим. гос. ун-т им. А. Г. и Н. Г. Столетовых. - Владимир: Изд-во ВлГУ, 2015. - 80 с.

- 16) Фатхутдинов Р. А. Инновационный менеджмент. Учебник, 4-е изд./ Р.А. Фатхутдинов — СПб.: Питер, 2018. — 400 с:
- 17) Финансы: учебник / коллектив авторов; под ред. Е. В. Маркиной. — 2-е изд., стер. — М.: КНОРУС, 2017. — 432 с.
- 18) Шеламова Г.М. Деловая культура и психология общения: учебник для нач. проф. образования/ Г. М. Шеламова. — 7-е изд., стер. — М.: Издательский центр «Академия», 2017. — 160 с.
- 19) Экман П. Психология эмоций. Я знаю, что ты чувствуешь. 2-е изд. / П.Экман — СПб.: Питер, 2013. — 334 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/92155>