РЕПУБЛИКА БЪЛГАРИЯ

**СТОПАНСКА АКАДЕМИЯ “Д. А. ЦЕНОВ” – СВИЩОВ**

|  |  |
| --- | --- |
| Факултет“МЕНИДЖМЪНТ И МАРКЕТИНГ” | Катедра “МАРКЕТИНГ” |
|  |  |
| **Утвърждавам:** |  |
|  Декан: …...…………….............................(проф. д-р Маргарита Богданова) | Приета от ФС, Протокол № 1 от 10.09.2020 г.Приета от КС, Протокол № 7 от 03.09.2020 г. |
| **УЧЕБНА ПРОГРАМА****на** |
| Учебна дисциплина“Преддипломна практика (М)” |
| **Код на дисциплината: ФММ-КМА-Б-891****Брой кредити по учебен план: (2)** |
| Образователно-квалификационна степен: БАКАЛАВЪР | Код на документа:УД/УПР-ФММ-КМА-Б-891 |
| Форма на обучение: РЕДОВНА/ЗАДОЧНА/ДИСТАНЦИОННАЕзик: БЪЛГАРСКИ | Версия:v.01/2020 |

**І. ОРГАНИЗАЦИЯ НА ОБУЧЕНИЕТО**

|  |  |
| --- | --- |
| **Учебна заетост** | **Часове** |
| **Извънаудиторна заетост (ИАЗ)** |  |
| 1. Самостоятелна работа
 | 10 |
| 1. Подготовка на Доклади/Дневници/Реферати
 | 40 |
| **Всички:**  | **50** |

**Схема за формиране на крайната оценка по дисциплина**

|  |  |
| --- | --- |
| **Критерий** | **Тежест на критерия(% от комплексната оценка)** |
| **1. Изпълнение на ангажиментите по време на практиката, в т.ч.:** | **80%** |
| 1.1. Мнение на прекия ръководител/ментора в звеното на провеждане на практиката относно изпълнението на поставените задачи на студента | 20% |
| 1.2. Академични задания | 60% |
| 1.2.1 Дневник за изпълняваните дейности/задачи, заверен от ръководителя на практиката/ментора | 10% |
| 1.2.2 Доклад за резултати от проведено в звеното на практиката проучване по предварително зададена тема | 50% |
| 2. Семестриален изпит. Събеседване със студентите по изложените в дневника/доклада проблеми | 20% |
| **Общо за дисциплината:** | **100%** |

**II. Анотация**

**2.1. Цел на практиката**

Основната цел на дисциплината "Преддипломна практика" е студентите от специалност "Маркетинг", ОКС "бакалавър" да имплементират придобитите през целия курс на обучение маркетингови знания в реална работна среда в конкретни организации от различни икономически сектори. По такъв начин бъдещите маркетолози с реализация на мениджърско и изпълнителско ниво придобиват практически умения за решаване на стандартизирани и нетипични маркетингови задачи, които изискват солидна концептуална и практическа подготовка в областта на маркетинга. Преддипломната практика подготвя студентите за вземане на оперативни, аналитично-оценъчни, тактически и стратегически решения в динамичната маркетингова бизнес и пазарна среда, свързани с прилагане на многообразието от изучени инструменти, методи, подходи на маркетинговата парадигма.

**2.2. Предварителни изисквания**

Като заключителен етап от обучението на студентите от специалност "Маркетинг" в ОКС „бакалавър“, провеждането на преддипломната практика доразвива и надгражда изучаваните дисциплини в целия курс на обучение, съгласно учебния план на специалността.

**2.3. Организация на провеждане на преддипломната практика**

Преддипломната практика се провежда с продължителност 45 дни. Успешното осъществяване и приключване на практиката се удостоверява от студентите посредством представяне на следните документи:

- Дневник на студента за провежданите конкретни дейности по дни, заверен от ръководителя на практиката (ментора) в организацията, където се провежда практиката;

- Доклад за резултати от проведено в звеното на практиката проучване по предварително зададени теми.

- Служебна бележка, удостоверяваща провеждането на преддипломната практика (заверена с подпис и печат и съдържаща изходящ номер на издаващата я фирма).

- Анкетна карта, изразяваща мнението на прекия ръководител относно степента на изпълнението на поставените задачи от студента.

**2.4. Очаквани резултати**

Преддипломната практика изгражда у обучаваните практически знания, умения и компетенции, които им дават възможност да обогатят и доразвият придобитите маркетингови знания, да правят самостоятелни интерпретации и да вземат самостоятелни маркетингови решения, да адаптират придобитите знания към реални организационни и пазарни ситуации, да разработват маркетингови и пазарни изследвания, маркетингови прогнози и планове, маркетингови стратегии. От обучаемите се очаква да изградят и усъвършенстват именията за проучване, анализиране и оценка на продуктовата, ценовата, дистрибуционната и комуникационната политика на бизнес организациите, в които провеждат практиката. Също така да организират и провеждат маркетингови кампании, международни пазарни проучвания и да осъществяват интерактивен маркетинг. Студентите надграждат и способнстта за работа в реален маркетингов мениджърски или изпълнителски екип.

**III. Учебно съдържание**

|  |
| --- |
| **ВЪПРОСИ ЗА ПРОУЧВАНЕ ПО ВРЕМЕ НА ПРАКТИКАТА** |
| **Тема I. ХАРАКТЕРИСТИКА НА ИЗСЛЕДВАНАТА ОРГАНИЗАЦИЯ** |
| 1. Историческо развитие на организацията2. Основни дейности на организацията3. Маркетингови функции на организацията |
| **Тема II. УПРАВЛЕНСКА СТРУКТУРА И ФУНКЦИИ В ОРГАНИЗАЦИЯТА** |
| 1. Управленска структура на организацията2. Място и роля на маркетинговия отдел в управленската структура3. Функции на отделите и връзка между тях. 4. Документооборот. Маркетингови документи |
| **Тема III. МАРКЕТИНГОВА ОБКРЪЖАВАЩА СРЕДА НА ОРГАНИЗАЦИЯТА** |
| 1. Анализ на маркетинговата макрообкръжаваща среда на организацията2. Анализ на маркетинговата микрообкръжаваща среда на организацията3. Анализ на пазара на организацията |
| **Тема IV. МАРКЕТИНГОВИ ИЗСЛЕДВАНИЯ В ОРГАНИЗАЦИЯТА** |
| 1. Провеждани маркетингови и пазарни проучвания2. Използвана информация 3. Представяне на резултати от маркетинговите и пазарни проучвания |
| **Тема V. ПРОДУКТОВА ПОЛИТИКА НА ОРГАНИЗАЦИЯТА** |
| 1. Продуктов асортимент. Характеристика на продуктите на организацията2. Продуктови оперативни и стратегически решения3. Продуктови иновации4. Брандиране на продукти |
| **Тема VI. ЦЕНОВА ПОЛИТИКА НА ОРГАНИЗАЦИЯТА** |
| 1. Елементи на цената на продуктите на организацията2. Методи за ценообразуване в организацията3. Ценови стратегии на организацията |
| **Тема VII. ДИСТРИБУЦИОННА ПОЛИТИКА НА ОРГАНИЗАЦИЯТА** |
| 1. Дистрибуционни цели на организацията 2. Дистрибуционна система на организацията3. Съображения при избор на канали на дистрибуция4. Дистрибуционна стратегия на организацията5. Селектиране на дистрибутори  |
| **Тема VIII. КОМУНИКАЦИОННА ПОЛИТИКА НА ОРГАНИЗАЦИЯТА** |
| 1. Комуникационни цели и стратегия на организацията2. Рекламни решения в организацията3. Промотиране на продуктите на организацията 4. Връзки с обществеността на организацията5. Имиджови решения  |
| **Тема IX. РАЗВИТИЕ НА ОРГАНИЗАЦИЯТА В ИНТЕРНЕТ-СРЕДАТА** |
| 1. Интернет страница на организацията 2. Електронна търговия3. SWOT анализ на онлайн представянето на организацията |

Съставил/и/:

|  |
| --- |
|  …………………………………${authors#1}(доц. д-р Ваня Григорова) |

Ръководител катедра:

|  |  |
| --- | --- |
|  …………………………………(доц. д-р Иван Марчевски) |  |