

БФ ГОУ СПО
Березниковский филиал государственного образовательного учреждения среднего
профессионального образования
Пермский государственный торгово-технологический колледж

Отчёт

О прохождении преддипломной практики по специальности:
«Менеджмент»
Место прохождения практики: ИП Улановская «Практическая
магия»

Выполнила: студентка гр.№1:
Сивцева Ольга Викторовна
Специальность «Менеджмент»

Руководитель практики:
Шишкина Тамара Владимировна

Защита с оценкой _____

Дата _____

Подпись _____

г. Березники, 2008г.

эта работа после оплаты будет автоматически отправлена в Ваш аккаунт в течение 1 минуты

Оглавление

Тема 1. Внешняя среда организации

Тема 2. Управление внутренней среды организации

Тема 3. Деловое и управленческое общение

Тема 4. Принятие управленческих решений

Тема 5. Оценка структуры баланса и финансовых результатов деятельности организации

эта работа после оплаты будет автоматически отправлена в Вашу почту в ворде в течение 1 минуты

Преддипломную производственную практику я прохожу
Индивидуальный предприниматель Улановская И.С. ТС «Практическая магия»
было создано в г.Березники в 2007 году.

«Практическая магия» является коммерческой организацией и имеет
самостоятельный баланс, расчетные и другие счета в учреждениях банка,
круглую печать, содержащую его полное наименование на русском языке и
указание на его местонахождения, штампы и бланки со своим наименованием.

Сеть парфюмерных супермаркетов «Практическая «магия» является
юридическим лицом, действует в соответствии с Гражданским кодексом РФ и
строит свою деятельность на основании Устава действующего
законодательством РФ.

эта работа после оплаты будет автоматически отправлена в Вашу почту в ворде в течение 1 минуты

Тема 1. Внешняя среда организации

Организация может добиться успеха, только взаимодействуя с внешней средой.

На ТС «Практическая магия» влияют такие факторы внешней среды как:

- Общеэкономические факторы.
- Налоговая система.
- Поставщики финансов.
- Социальные факторы.
- Конкуренты.
- Политические факторы.
- Покупатель и т.д.

Поэтому данная организация эффективно реагирует и приспосабливается к изменениям среды, чтобы выжить и достигать поставленные цели.

Различают среду прямого воздействия и среду косвенного воздействия.

Среда прямого воздействия – факторы, непосредственно влияющие, на деятельность организации. Все виды ресурсов организация получает через поставщиков, выполнение ими своих обязательств оказывает прямое воздействие на ритмичности работы, объёма продаж, прибыли и, следовательно, улучшение позиций и конкурентной борьбе. Это предприятия нашего города и предприятия находящиеся на территории России. Руководитель данного предприятия постоянно анализирует условия поставки товаров.

Потребители – фактор наиболее подвижный. Это жители и гости г. Березники. Руководитель всегда должен знать как подойти к тому или иному покупателю, чтобы угодить ему.

Конкуренты – организации находящиеся в близлежащей территории. Основными конкурентами ТС «Практическая магия являются: «Матрона», «Стрекоза» и «Лимон»

Среда косвенного воздействия представлена факторами, которые могут не оказывать непосредственного влияния на организацию, но сказываются на

её деятельности, и фирма их учитывает, планирует своё будущее. Это состояние экономики, научно – технический прогресс, социально-культурные и политические изменения, события в других странах и др.

Рис. №1 Эскиз товарного знака ТС «Практическая магия».

эта работа после оплаты будет автоматически отправлена в Вашу почту в ворде в течение 1 минуты

Тема 2 Управление внутренней средой организации

Главными переменными внутренней среды организации являются цели, структура, задачи, технология и люди.

Цели деятельности ТС «Практическая магия»:

1. Расширение рынков товаров и услуг;
2. Извлечение прибыли;
3. Содействие более полному удовлетворению потребностей народного хозяйства и населения в непродовольственных товарах и товарах народного потребления.

Всего парфюмерных сетей «Практическая магия» по Пермскому краю насчитывается около 60 магазинов. В Березниках насчитывается 4 сети «Практическая магия».

При прохождении преддипломной производственной практики в магазине «Практическая магия», который находится по адресу: Пермский край, город Березники, улица Пятилетки 41, был проведен анализ организационной работы торгового предприятия.

Штат сотрудников составляет 13 человек:

Старший продавец – 1 человек;

Старший смены – 1 человек;

Продавцы – консультанты – 7 человек;

Кассиры – 2 человека;

Охранники – 2 человека.

Структура управления магазина «Практическая магия»:

Старший продавец

Старший смены

Охранники

Продавцы

График работы магазина «Практическая магия»:

| | |
|------|--------------|
| Пн - | |
| Вт - | с 10-00 до |
| Ср - | 20-00 |
| Чт - | без перерыва |
| Пт - | без выходных |
| Сб - | |
| Вс - | |

Основным видом деятельности ТС «Практическая магия» является продажа непродовольственных товаров следующих групп: косметические товары, парфюмерные товары, товары бытовой химии, СМС и т.д.

На своем предприятии я провела тестирование у 5 человек:

Комфортно ли вам на работе?

1. Как вы чувствуете себя утром?

- а) Прекрасно (10 баллов).
- б) Равнодушно (5 баллов).
- в) Устало (-1 балл).
- г) Раздраженно (-5 баллов).

2. Как вы себя ощущаете на рабочем месте?

- а) Прекрасно (10 баллов).
- б) Равнодушно (5 баллов).
- в) Устало (-1 балл).
- г) Раздраженно (-5 баллов).

3. По возвращении домой после работы вы обычно чувствуете себя...

а) прекрасно (10 баллов).

б) равнодушно (5 баллов).

в) устало (-1 балл).

г) раздраженно (-5 баллов).

4. Вы занимаетесь сверхурочной работой?

а) Только если есть желание (10 баллов).

б) Если это нужно для дела (5 баллов).

в) Только по поручению шефа (-5 баллов).

г) Никогда (-10 баллов).

5. Часто ли вы опаздываете куда-нибудь?

а) Никогда (5 баллов).

б) Иногда (2 балла).

в) Постоянно (-5 баллов).

6. К людям, занимающим вышестоящие должности, вы относитесь с боязнью и священным трепетом?

а) Нет, хотя их мнение обычно учитываю (10 баллов).

б) Да, но только из уважения (5 баллов).

в) Да, я трепещу перед шефом (-10 баллов).

7. Делитесь ли вы с близкими рабочими проблемами?

а) Часто (10 баллов).

б) Иногда (5 баллов).

в) Только чтобы пожаловаться (-10 баллов).

8. Встречаетесь ли вы со своими коллегами вне работы?

а) Часто (5 баллов).

эта работа после оплаты будет автоматически отправлена в Вашу почту в ворде в течение 1 минуты

б) Редко (2 балла).

в) Никогда (-5 баллов).

9. Думаете ли вы о работе в неслужебное время?

а) Да, с удовольствием (10 баллов).

б) У меня полно других забот (5 баллов).

в) Часто, и это ужасно портит мне настроение (-10).

А теперь подсчитайте количество набранных вами баллов.

От 60 баллов. Вам можно позавидовать (белой завистью, конечно) - профессиональная ситуация складывается просто великолепно. Работа вам, безусловно, нравится. Вы с удовольствием общаетесь со своими коллегами и шефом. Такая команда, как ваша, может свернуть горы.

От 36 до 59 баллов. Ваша ситуация может быть оценена как удовлетворительная. И пока вам не следует беспокоиться. Но задуматься стоит, может быть, тот дискомфорт, который вы иногда испытываете, является следствием чересчур строгого отношения к себе как профессионалу. А может, наоборот, вы чересчур снисходительны к своим просчетам и строги к другим? Попробуйте в этом разобраться.

Менее 35 баллов. Вам нужно бить тревогу - ежедневно вы пребываете в стрессовом состоянии. Вам нужно идти на работу, и от одной этой мысли вы готовы впасть в отчаяние. Только чувство долга (быть может, есть и другая причина) понуждает вас являться на службу. А нужно ли вам это? Быть может, пора сменить место работы, профессию? Может быть, стоит попробовать силы совершенно в иной области? Главное - найти себя. Не бойтесь менять свою жизнь! У вас все получится!

| Номер вопроса | Калимуллина Ася | Козырева Оксана | Андропова Елена | Терехина Олеся | Кустова Анна |
|---------------|--------------------|--------------------|--------------------|-------------------|-----------------|
| 1 | а | б | б | а | а |
| 2 | а | а | а | а | а |
| 3 | б | б | а | в | в |
| 4 | а | а | б | а | а |
| 5 | а | б | а | б | б |
| 6 | б | а | б | а | а |
| 7 | а | б | б | а | а |
| 8 | б | б | б | б | б |
| 9 | а | б | б | б | б |

Таблица № 1 Результаты тестирования.

| Номер вопроса | Калимуллина Ася | Козырева Оксана | Андропова Елена | Терехина Олеся | Кустова Анна |
|---------------|--------------------|--------------------|--------------------|-------------------|-----------------|
| 1 | 10 | 5 | 5 | 10 | 10 |
| 2 | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 |
| 3 | 5 | 5 | 10 | -1 | -1 |
| 4 | 10 | 10 | 5 | 5 | 10 |
| 5 | 5 | 2 | 5 | 2 | 2 |
| 6 | 5 | 10 | 5 | 10 | 10 |
| 7 | 10 | 5 | 5 | 10 | 10 |
| 8 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 |
| 9 | 10 | 5 | 5 | 5 | 5 |
| Итого: | 62 | 54 | 52 | 53 | 58 |

Таблица № 2 Результаты тестирования.

По результатам тестирования можно сделать такие выводы: всего 1 человек полностью удовлетворен своей работой, он хорошо общается с

коллегами по работе, таким сотрудником надо гордиться. Остальные опрошенные, а их 4 человека менее удовлетворены своей работой, я бы порекомендовала им почаще встречаться с коллегами по работе вне рабочее время и тогда у них все получится.

эта работа после оплаты будет автоматически отправлена в Вашу почту в ворде в течение 1 минуты

Тема3 Деловое и управленческое общение

Важнейшая форма взаимодействия людей – общение.

Способность к общению всегда относилась к числу наиболее существенных человеческих качеств. Общение лежит в основе практически всего, что мы делаем. Менеджмент – та сфера человеческой деятельности, где общение играет определяющую роль. От того, насколько грамотно построено общение, зависит результативность переговоров, степень взаимоотношения с партнёром, сотрудниками, удовлетворённость работников своим трудом, морально-психологический климат в организации. Практически все проблемы бизнеса тем или иным образом связаны с общением – процессом передачи идей, мыслей, чувств, доведения их до понимания другими людьми. Менеджеры расходуют на различные виды общения в среднем 80% своего рабочего времени.

Понимание процессов передачи информации, закономерностей, существующих в этих процессах, выработка навыков эффективного взаимодействия с людьми необходимы менеджеру любого уровня. Сегодня опытный руководитель тратит большую часть рабочего времени не на решение финансовых, технических или организационных проблем, а на решение психологических задач, возникающих в процессе общения с подчинёнными, коллегами и начальством. Знание и умение в области общения необходимы не только менеджерам, но и любому из нас, ибо через общение человек организует и оптимизирует свою производственную, научную, коммерческую, учебную и иную деятельность. Общение позволяет решать не только вопросы организации, но и проблемы её сотрудников.

Все средства общения делятся на две большие группы:

- вербальные (словесные);
- невербальные.

Различными исследованиями установлено, что в беседе подавляющая часть информации передаётся с помощью невербальных средств. К ним относятся:

- все движения тела;
- интонация голоса;
- тактильное воздействие;
- пространственная организация общения.

Деловое общение – это, прежде всего:

1. Коммуникация, т.е. обмен информацией, поэтому, чтобы процесс общения был эффективным и способствовал достижению целей его участников, нужно правильно выбирать и использовать средства коммуникации, а также преодолевать коммуникационные барьеры непонимания.

2. Психологические закономерности делового общения «...Умение общаться с людьми – такой же покупаемый за деньги товар, как сахар или кофе. И я готов платить за это умение больше, чем за какой-либо другой товар в этом мире» Дж. Рокфеллер.

3. Этика делового общения, «Какое слово ты скажешь, такое в ответ и услышишь» Гомер.

4. Деловой этикет «Хорошие качества составляют существенное богатство души, но только воспитанность служит для них оправой» Честерфилд

5. Тактика делового общения:

- переговоры;
- общение по телефону;
- выступление.

Как подготовить сообщение (выступление)?

В своей профессиональной деятельности многим людям часто приходится представлять в разных организациях, выступать на совещаниях и т.д. Специалисты утверждают, что для подготовки хорошего выступления на 1 минуту требуется 20 минут.

Что нужно подготовить, чтобы выступить?

1. схему выступления;
2. материалы;

3. крылатые слова, фразы, которые возможно, будут использованы в выступлении.

Выступление должно содержать стержневую идею. Это основной тезис, который необходимо ясно сформулировать с самого начала. В речи может быть несколько стержневых идей, но не более трёх.

Структура выступления:

- - вступление – важная часть, включает объяснение цели, название доклада и расшифровку подзаголовка, чёткое определение стержневой идеи. По времени оно обычно занимает 10-15% всего выступления;
- - основная часть – всестороннее обоснование главного тезиса. Выступление должно сопровождаться сравнительными материалами, цифрами, юмором. 60-65% времени;
- - заключение – формирование выводов, следующих из главной цели и основной идеи выступления. 20-30% времени.

Организация, в которой я прохожу практику, к сожалению совещаний не проводит, поэтому я бы порекомендовала проводить совещания со всеми работниками организации.

эта работа после оплаты будет автоматически отправлена в Ваш почтовый ящик в течение 1 минуты

Тема 4 Принятие управленческих решений

Управленческое решение – это выбор альтернативы, осуществлённый руководителем в рамках его должностных полномочий и компетенций на достижение цели организации.

Классификация управленческих решений.

1. По степени влияния на будущее:
 - стратегические;
 - тактические;
 - оперативные.
2. В соответствии со временем реализации:
 - долгосрочные;
 - среднесрочные;
 - краткосрочные.
3. По функциональному назначению:
 - организационные;
 - координирующие;
 - регулирующие;
 - активирующие;
 - контролирующие.
4. По степени обязанности:
 - директивные;
 - рекомендательные;
 - ориентирующие.
5. По сфере реализации:
 - производственные;
 - сбытовые;
 - исследовательские и т.д.

Эта работа после оплаты будет автоматически отправлена в Вашу почту в ворде в течение 1 минуты

Процесс принятия решений

1. Диагностика проблемы;
2. Формирование критериев принятия решения;
3. Определение альтернатив;
4. оценка альтернатив;
5. Выбор альтернативы;
6. Реализация решения;
7. Оценка результатов.

Требования к управленческим решениям

1. Иметь ясную цель;
2. Быть обоснованным;
3. Иметь адресата и сроки исполнения;
4. Быть не противоречивым;
5. Быть правомерным;
6. Конкретность, реальность, гибкость, признаваемость, проверяемость, совместимость.

Методы принятия решений

1. Неформальный;
2. Коллективный;
3. Количественный;

эта работа после оплаты будет автоматически отправлена в Вашу почту в ворде в течение 1 минуты

Тема 5 Оценка структуры баланса и финансовых результатов деятельности организации

Анализ – это система приёмов и методов обработки финансово-хозяйственной деятельности с целью рационального использования материальных, трудовых, финансовых ресурсов. Экономический анализ тесно связан с экономикой организации. С науками: статистика, финансы и кредит, бухгалтерский учёт. С точки зрения времени проведения и выполнения поставленных задач, анализ финансовой деятельности делится на три вида:

1. предварительный;
2. оперативный;
3. периодический.

Основные задачи анализа:

1. повышение научно – экономической обоснованности бизнес-планов и нормативов.
2. определение экономической эффективности использования трудовых, материальных и финансовых ресурсов;
3. выявление внутренних ресурсов и их использование;
4. испытание оптимальности управленческих решений и разработка мер по ликвидации выявленных в процессе анализа недостатков, узких мест в деятельности предприятий и распространения передового опыта.

эти работы после оплаты будут автоматически отправлены в вашу почту в ворде в течение 1 минуты