ЧАСТНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«МОСКОВСКАЯ АКАДЕМИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА»

Факультет экономики, управления и права
(наименование факультета/ института)

Направление подготовки /специальность: Менеджмент
(код и наименование направления подготовки /специальности)

Профиль/специализация: Менеджмент в здравоохранении
(наименование профиля/специализации)

Форма обучения:
(очно-заочная, заочная)

УТВЕРЖДАЮ

Зав. кафедрой экономики и управления

_____ _____
(Подпись) (ФИО)

«____» _____ 20___ г.

author365.ru

ИНДИВИДУАЛЬНОЕ ЗАДАНИЕ
На производственную практику
(вид практики)
Преддипломная
(тип практики)

info@author365.ru

8 800 551-60-95

обучающегося группы_____ _____.
(Шифр и № группы) (ФИО обучающегося)

Место прохождения практики:

_____
(наименование профильной организации)

Срок прохождения практики: с «___» _____ 20__ г. по «__» _____20__ г.

Содержание индивидуального задания на преддипломную практику:

№ п/п	Виды работ
1.	Инструктаж по соблюдению правил противопожарной безопасности, правил охраны труда, техники безопасности, санитарно-эпидемиологических правил и гигиенических нормативов.
2.	Выполнение определенных практических кейсов, необходимых для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности по итогам производственной (преддипломной) практики (вид практики, тип практики)
2.1.	Кейс № 1
2.2.	Кейс № 2
2.3.	Кейс № 3
2.4.	Кейс № 4
2.5.	Кейс № 5
3.	Систематизация собранного нормативного и фактического материала.
4.	Оформление отчета о прохождении практики.
5.	Защита отчета по практике.

Разработано руководителем практики от Академии

_____ _____

(ФИО) (Подпись)

« » _____ 20__ г.

author365.ru
info@author365.ru
8 800 551-60-95

Кейсы для прохождения преддипломной практики

Кейс № 1

Дайте характеристику менеджмента спортивной федерации (спортивной лиги, спортивного промоутера, профессионального или любительского спортивного клуба, фитнес-центра или фитнес-клуба, спортивного агентства, частного бизнеса в области спорта – ***на выбор студента***), места прохождения практики, раскрыв следующие вопросы:

-организационно-правовая форма организации и возможность государственного и внебюджетного финансирования (в виде рассуждения-эссе);

-организационная структура управления, основные структурные подразделения (в виде схемы и комментариев к ней);

-характеристика структурного подразделения и/или должности, в рамках которой вы проходили практику (в виде рассуждения-эссе);

-основные реализуемые организацией услуги и товары с указанием возможной целевой аудитории (в виде таблицы);

-основные нормативные правовые акты федерального, регионального и локального уровней, регулирующие деятельность спортивной федерации с указанием области их регулирования (в виде перечня).

author365.ru
info@author365.ru
8 800 551-60-95

Кейс № 2

1. SWOT анализ проводится в целях точного понимания рыночной позиции спортивной организации или каждого из ее продуктов, а также для уточнения направлений их развития. В этом задании следует провести анализ сильных и слабых сторон, возможностей и угроз организации.

Помните, что *сильные* и *слабые* стороны – это всегда внутренние характеристики спортивной организации (внутренней среды), те факторы, на которые мы можем влиять. А *возможности* и *угрозы* – это всегда факторы внешней среды (микросреды и макросреды).

Помните, что SWOT анализ требует объективности и беспристрастности, только честная оценка позволит понять истинное положение спортивной организации в конкурентной среде.

	Позитивное влияние	Негативное влияние
	Сильные стороны	***Слабые стороны***
Внутренние		
	Возможности	***Угрозы***
Внешние		

Рис. Матрица SWOT анализа

author365.ru
info@author365.ru
8 800 551-60-95

2. Тщательно проанализируйте ***сильные стороны*** вашей спортивной организации, обратив внимание на следующие аспекты:

- наличие доступных ресурсов (денежных, материальных, информационных и людских) в распоряжении организации, необходимых для успешного осуществления своей деятельности

- наличие необходимых компетенций руководства, менеджмента и специалистов организации, необходимых для успешного осуществления своей деятельности

- достижение высоких спортивных результатов

- наличие уникальных продуктов

- способность широко использовать ценовое маневрирование (снижение, повышение цен на продукты)

- оригинальные, креативные коммуникации

- положительный образ, репутация организации

- налаженная система продаж

- наличие базы данных клиентов

- высокая лояльность клиентов и т.п.

Зафиксируйте результаты анализа в матрице SWOT. Сильные стороны необходимо сохранять и усиливать.

3. Тщательно проанализируйте ***слабые стороны*** вашей спортивной федерации, используя вышеизложенный список аспектов из п.2 (сильные стороны). Слабыми сторонами обычно является отсутствие сильных сторон, что может привести к негативным последствиям для организации

Зафиксируйте результаты анализа в матрице SWOT. Слабые стороны необходимо исправлять или избавляться от них.

4. Тщательно проанализируйте ***возможности*** вашей организации. Это те факторы, которые создают позитивные условия для развития организации.

author365.ru

Для анализа возможностей макросреды целесообразно использовать группы факторов PESTEL:

info@author365.ru

- политические

- экономические

8 800 551-60-95

- социальные

- технологические

- экологические

- правовые

К этим факторам следует также добавить факторы, характеризующие тенденции спортивной индустрии.

Для анализа возможностей микросреды необходимо подробно рассмотреть поведение и влияние:

- клиентов

- поставщиков

- конкурентов

- маркетинговых посредников

- контактные аудитории

Помните, что нельзя путать *возможности*, как позитивные условия, создаваемые внешними факторами среды (именно это нужно для SWOT) с возможностями, как предполагаемыми решениями организации.

Зафиксируйте результаты анализа в матрице SWOT (рис. 1). Возможностями необходимо правильно воспользоваться и учитывать их в стратегическом планировании.

5. Тщательно проанализируйте ***угрозы*** – факторы внешней среды, создающие негативные условия для организации. Используете для этого рекомендации по анализу макро и микросреды, изложенные в предыдущем п.4.

Зафиксируйте результаты анализа в матрице SWOT. На угрозы нужно выстраивать адекватную реакцию – защиту или уклонение от их воздействия.

author365.ru

Кейс № 3

1. Конкуренты составляют важную часть маркетинговой микросреды организации, с одной стороны, они могут создавать угрозы маркетингу, а с другой – стимулируют на поиск новых решений. ***Конкурентами*** являются те участники рынка, которые претендуют на деньги и время *наших* клиентов, предлагают им продукты, аналогичные вашим.

info@author365.ru

8 800 551-60-95

2. Для проведения анализа конкурентов организации необходимо выбрать один из ее продуктов:

- спортивное событие
- услугу (спортивную или другую)
- продукт информационного типа
- спортивные товары

Зафиксируйте свой выбор в таблице.

3. Определите основные группы клиентов выбранного продукта организации. Зафиксируйте результаты в таблице.

4. Определите основных прямых конкурентов выбранного вами продукта организации. Зафиксируйте результаты в таблице.

Для этого:

- проанализируйте наличие на рынке продуктов, аналогичных вашему, нацеленному на клиентов, которых обслуживает ваш продукт (учитывайте географию распространения продуктов)

- оцените наиболее очевидные сильные и слабые стороны этих продуктов и их продавцов (производителей, правообладателей) по сравнению с вашими.

- распределите конкурентов в порядке их опасности для продукта вашей организации.

Таблица

Продукт	Клиенты	Конкуренты

author365.ru

5. Продумайте возможные решения по противостоянию наиболее опасному конкуренту.

info@author365.ru

Кейс № 4

8 800 551-60-95

Любая организация, которая работает в индустрии спорта, формирует свой бюджет. Попробуйте привести пример структуры расходной и доходной части бюджета организации, где вы проходите преддипломную практику. Какие доходы организация получает из бюджетных средств? Какие статьи доходов можно назвать рыночными? Кто является основным потребителем продуктов и услуг вашей организации федерации?

Кейс № 5

На основании проведенного ранее анализа (см. кейсы № 1 – 4) разработайте предложения по стратегии развития организации, места прохождения практики, с учетом следующих вопросов и направлений деятельности:

1) Сформулируйте образ будущего, который подходит для организации, места прохождения практики.

2) Выберите основные бизнес-процессы и функциональные направления

деятельности, которые следует развивать организации, в особенности:

- проведение соревнований;
- продвижение сборной команды;
- работа с потребителями (зрители, медиа-аудитория, спонсоры);
- работа с органами государственной власти.

№	Бизнес-процесс / функциональное направление	Предложения и рекомендации по совершенствованию / улучшению направления
1		
…		

3) Определите критерии, которые могли бы послужить индикаторами достижения поставленных в рамках стратегий задач, в том числе:

- популярность вида спорта;
- выступление спортсменов по виду спорта на международных и/или национальных соревнованиях.

author365.ru
info@author365.ru
8 800 551-60-95

№	Бизнес-процесс / функциональное направление	Критерии
1		
…		

4) Установите соответствие и укажите структурные подразделения, которые должны заниматься реализацией стратегий с учетом бизнес-процессов из п.2. настоящего кейса (задания).

5) Определите риски и угрозы, которые могут помешать организации, месту прохождения практики, достигнуть запланированные в п.4. критерии.

№	Описание риска / угрозы	Возможные способы снижения риска / ликвидации угрозы
1		
…		

ЧАСТНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«МОСКОВСКАЯ АКАДЕМИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА»

Факультет экономики, управления и права
(наименование факультета)

Направление подготовки /специальность: Менеджмент
(код и наименование направления подготовки /специальности)

Профиль/специализация: Менеджмент в здравоохранении
(наименование профиля/специализации)

Форма обучения:
(очно-заочная, заочная)

ОТЧЕТ

По производственной практике
(вид практики)

Преддипломная
(тип практики)

7
(семестр)

author365.ru
info@author365.ru
8 800 551-60-95

Обучающийся _____ _____
(ФИО) (подпись)

Руководитель практики
от Академии _____ _____
(ФИО) (подпись)

Ответственное лицо
от Профильной организации _____ _____
М.П. (при наличии) (ФИО) (подпись)

Москва 20___г.

Практические кейсы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности по итогам практики

№ п/п	Подробные ответы обучающегося на практические кейсы
Кейс № 1	
Кейс № 2	
Кейс № 3	
Кейс № 4	
Кейс № 5	

author365.ru
info@author365.ru
8 800 551-60-95

Дата: _____ _____ _____

(подпись) (ФИО обучающегося)

author365.ru
info@author365.ru
8 800 551-60-95