**ПРИМЕРЫ ЗАПОЛНЕНИЯ ДНЕВНИКА ПО ПРАКТИКЕ**

ПО ПРАКТИКЕ В ДЕТСКОМ САДУ

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| ДАТА | ВЫПОЛНЕНИЕ ЗАДАНИЙ  ПО ПРОГРАММЕ | ОТМЕТКА О ВЫПОЛНЕНИИ |
|  | Знакомство с дошкольным учреждением, его коллективом |  |
|  | Изучение правам и обязанностей воспитателя ДОУ |  |
|  | Участие в проведении занятий |  |
|  | Наблюдение за соблюдением детьми режима |  |
|  | Проведение совместно с психологом опроса детей |  |
|  | Участие в оформления групп |  |
|  | Участие в организации досуга детей. Оформление документов |  |
|  | Наблюдение за организацией трудовой деятельности дошкольников, подготовкой их к школе. |  |
|  | Наблюдение за организацией различных видов игр в группе и на участке детского сада. |  |
|  | Наблюдение за общением воспитателя, психолога с детьми, осуществление индивидуального подхода к дошкольникам. |  |
|  | Подготовка отчета по практике |  |

ПО ПРАКТИКЕ БУХГАЛТЕРА

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| ДАТА | ВЫПОЛНЕНИЕ ЗАДАНИЙ | ОТМЕТКА О ВЫПОЛНЕНИИ |
|  | Знакомство с организацией (в том числе с главным бухгалтером, экономистом), коллективом. Рассмотрение основных направлений деятельности |  |
|  | Знакомство с учредительными документами организации, штатным расписанием, правилами внутреннего трудового распорядка, коллективным договором |  |
|  | Изучение структуры ООО «Аквапласт», знакомство с должностными инструкциями сотрудников предприятия, изучение прав и обязанностей работников. |  |
|  | Знакомство с приказами предприятия, изучения методики начисления премий сотрудникам предприятия, а также изучение других, применяемых на предприятии, методов управления персоналом. |  |
|  | Изучение принципов проведения финансово-экономического анализа, применяемых в ООО «Аквапласт» |  |
|  | Знакомство с бухгалтерской и финансовой отчетностью предприятия, ее изучение и анализ, внесение предложений по оптимизации. |  |
|  | Оформление дневника практики |  |

ПО ПРАКТИКЕ МЕНЕДЖЕРА

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| ДАТА | ВЫПОЛНЕНИЕ ЗАДАНИЙ | ОТМЕТКА О ВЫПОЛНЕНИИ |
|  | Установление личного и делового контакта с руководителем практики. Оформление  необходимых документов для прохождения  практики. Знакомство с сотрудниками, менеджерами. Изучение документов: устав, положение об ассортименте компании, правила взаимодействия служб, правила проведения инвентаризации и др. |  |
|  | Школа продавца: подготовила информацию о приемах продаж. Скачивала ценовые предложения других продавцов. Заполняла базы данных клиентов, отбор клиентов для обзвона с целью предложения мебели и услуг организации. Обзвон уже имеющихся клиентов в базе данных. |  |
|  | Составление коммерческих предложений: общее, специальное для учебных заведений, для детских садов. Рассылка на электронную почту и по факсу коммерческих предложений заинтересовавшимся клиентам. |  |
|  | Обзвон новых клиентов. Составление коммерческого предложения с примерами по дизайнерскому оформлению тумб, их рассылка. |  |
|  | Инвентаризация базы данных: распределение карточек клиентов по сферам деятельности, отбор наиболее перспективных для дальнейшей работы с ними. |  |
|  | Поиск в интернете информации о котировках и государственных закупках мебели, занесение в базу данных. |  |
|  | Школа продавца: подготовила информацию о мотивации сотрудников. Обзвон перспективных клиентов, занесение информации о них в электронную базу данных. Рассылка коммерческих предложений по сервисным услугам. Заполнение базы клиентов. |  |
|  | Составление спецификации с ценами для ПГК (Первая Грузовая Компания). Встреча с директором и экономистом: составление плана действий по золотым клиентам, по привлечению новых клиентов, а также плана действий по агентам. |  |
|  | Оформление плана действий в печатном виде. Обзвон новых клиентов, рассылка им КП, заполнение базы. |  |
|  | Планирование отгрузок и сборки мебели в течении недели. |  |
|  | Обзвон клиентов. Составление совместно с бухгалтером счетов-фактур |  |
|  | Школа продавца: подготовила информацию о стратегиях организации. Собрание сотрудников с целью создания новых услуг сервисной службы, появилась новая услуга – чистка мебели и перетяжка мягкой мебели. Создание коммерческого предложения о новых услугах и рассылка их всем клиентам. |  |
|  | Сравнение цен с ценами конкурентов, мониторинг некоторых товаров и услуг. Выявление эксклюзивных товаров и моделей нашей организации. Поиск информации в интернете. |  |
|  | Подведение итогов сезона, награждение лучших сотрудников, вручение ценных подарков. Подведение финансовых результатов. |  |
|  | Составление отчета по практике |  |