

Портфолио

Выполнил:

Студент ЭБК III курса К-13 группы

Мещеряков Дмитрий Александрович



Практические навыки:

Свою карьеру я начал с трудоустройства в компанию ООО «Эльдорадо»

Когда мне исполнилось 18 лет, я пошел работать в эту компанию на должность Продавца Консультанта с ограниченными часами работы. Был несколько раз на инвентаризациях, помогал ребятам из незнакомых мне отделов, иногда превосходил других сотрудников по объемам продаж услуг, хотя работал меньше них..

Спустя полгода работы в компании мне пришлось уволиться, чтобы поступить в автошколу ДОСААФ.



Моё обучение в колледже

Далнейшее задание 1
Система SWOT

Сильные	Слабые
достаточно обслуживать хорошие гарантии товара	Далний процесс обучения не всегда достигают цели различия в количестве
Возможности	Угрозы
достаточно обслуживать индивидуальности подразделения	Конкуренция внутренняя и внешняя

SWOT исследование для магазина "Золотая рыбка"

Вывод:
Операция на пути дальнейшего обслуживания и хорошей гарантии товара, предоставляя слабые стороны процесса обучения, не достигают цели и различия в количестве, учитывая угрозы внутренней и внешней конкуренции, развиваемся в сторону дальнейшего обслуживания покупателей и сотрудников и достаточное обслуживание

Результаты промежуточной аттестации (зачеты, контрольные работы)

Наименование учебной дисциплины	Общее количество часов	Оценка	Дата	Подпись	Ф.И.О. преподавателя
Налоговая система	4 (конт)	4	20.01.14	Иванов	Иванов
Региональная экономика	5 (конт)	5	20.01.14	Иванов	Иванов
Маркетинг	5 (конт)	5	20.01.14	Иванов	Иванов
Управление персоналом	5 (конт)	5	20.01.14	Иванов	Иванов
Стратегический менеджмент	5 (конт)	5	20.01.14	Иванов	Иванов
Психология	4 (конт)	4	20.01.14	Иванов	Иванов
ИТ в бизнесе	5 (конт)	5	20.01.14	Иванов	Иванов
Бизнес-план	4 (конт)	4	20.01.14	Иванов	Иванов

Подпись куратора (классного руководителя) группы _____ (Ф.И.О.)

Далнейшее задание №2
Семантирование рынка

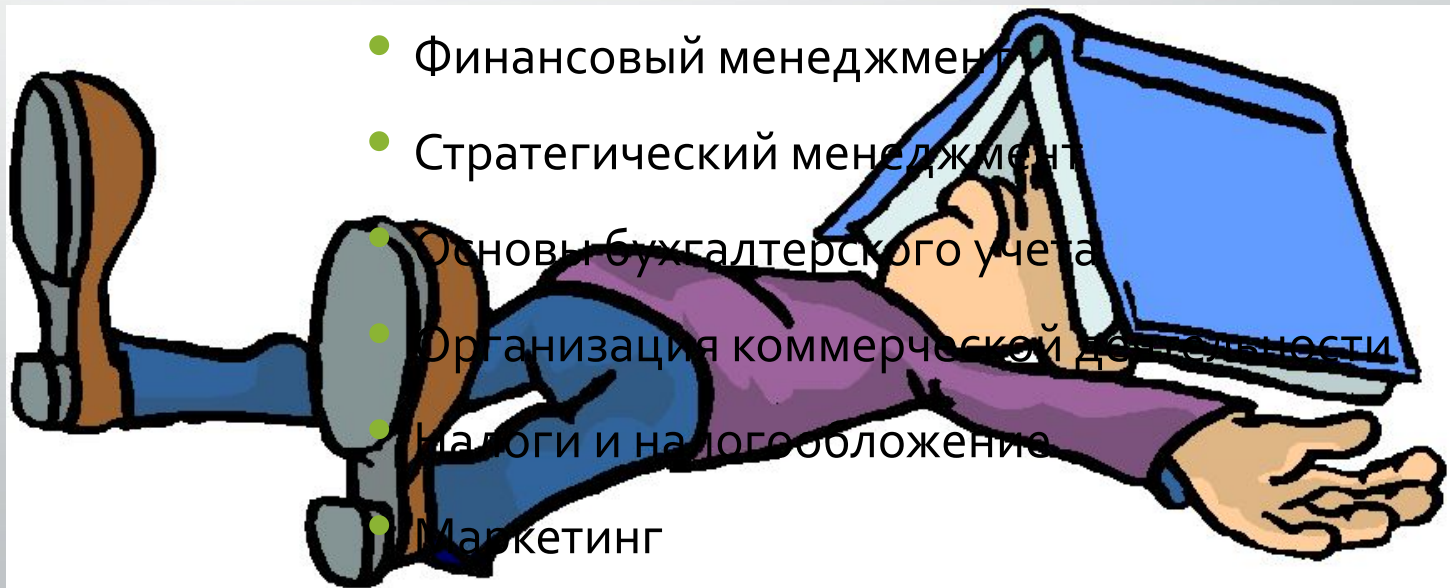
Покупатели	Характеристики покупательской способности	Объем рынка
Бизнес	Объемные покупки	2-3 года в год
Бюджет	Любят качественные товары, но всегда ищут выгоду	2 раза в неделю
Старшие	Разговорчивы, любят общаться, они покупают	1 раз в 10 лет
Молодые	Дороги покупки, они всегда покупают	1 раз в 2 года
Коллекционеры	Дорогие покупки, подарки на праздники	4 раза в год

Вывод: исходя из проведенного семантирования рынка, выбран сегмент, обеспечивающий наибольшую выгоду и прибыль предприятию. Будем привлекать покупателей, которые ищут выгоду, так как остальные сегменты рынка потребуют более высокого населения, они являются менее прибыльными.

Иванов

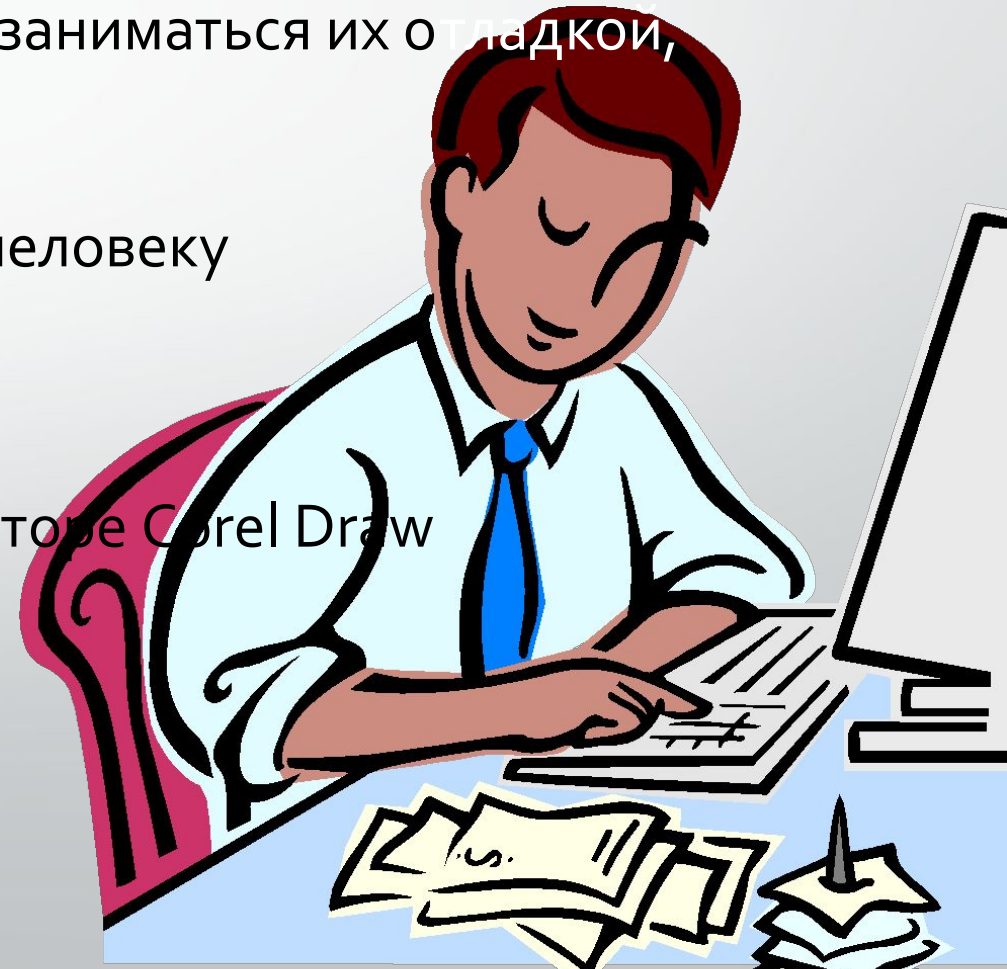
Мои Профессиональные знания:

- Основы права
- Основы психологии
- Английский язык
- Информационные технологии
- ОЭТ
- Культурология
- Русский язык и культура речи
- Философия
- Менеджмент
- Социология
- ПОПД
- Статистика
- Товароведение
- Деловое общение
- Логистика
- Предпринимательская деятельность
- ИТ в ПД
- Экономика организаций
- Финансовый менеджмент
- Стратегический менеджмент
- Основы бухгалтерского учета
- Организация коммерческой деятельности
- Налоги и налогообложение
- Маркетинг



Мои Практические знания

- Обучался в автомобильных школах на категории В и С
- Умею собирать и разбирать компьютеры, заниматься их отладкой, заменять детали на более современные
- Находить подход к каждому отдельному человеку
- Работать с офисными документами
- Рисовать в векторном графическом редакторе Corel Draw



На ЭТОМ все



Спасибо за внимание!