

Министерство просвещения Российской Федерации
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования
«Российский государственный профессионально-педагогический университет»
Университетский колледж

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ
ДУД. 01 ВВЕДЕНИЕ В СПЕЦИАЛЬНОСТЬ**

Специальность 38.02.04 Коммерция (по отраслям)

Составитель(и): Преподаватель первой Н.Ф. Кузнецова
квалификационной категории

Проректор по
образовательной
деятельности

А. С. Кривоногова

Екатеринбург
2024

1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ ДИСЦИПЛИНЫ «ВВЕДЕНИЕ В СПЕЦИАЛЬНОСТЬ»

1.1. Область применения программы

Программа дисциплины является частью ППСЗ по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям).

1.2. Место дисциплины в структуре основной профессиональной образовательной программы

Дисциплина «Введение в специальность» относится к дисциплинам общеобразовательной подготовки.

1.3. Требования к результатам освоения дисциплины

Освоение дисциплины «Введение в специальность» направлено на формирование компетенции:

ОК 02. Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности;

ОК 03. Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях;

ОК 09. Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках.

В результате освоения дисциплины обучающийся должен

уметь:

- уметь самостоятельно изучать законы и нормативные документы по регулированию коммерческой деятельности.

знать:

- содержание и основные элементы коммерческой деятельности;
- характеристику субъектов коммерческой деятельности и их организационно-правовые формы;
- цели и задачи коммерческих служб организаций;
- назначение и направление государственного регулирования коммерческой деятельности.

иметь представление:

- о сущности коммерческой (торговой) деятельности и ее роли в экономическом и социальном развитии нации и международного сообщества в целом;

- об основополагающих принципах коммерческой (торговой) деятельности;

- об основополагающих этических аспектах коммерческой деятельности;

- о целях и основных задачах коммерческой (торговой) деятельности;

- о проблемах современного развития и будущих перспективах отечественного и международного бизнеса;
- о личностных и профессиональных требованиях к специалисту в области коммерции;
- об обучающих методах и технологиях, формирующих специалиста в среднем учебном заведении;
- о методах поиска и работы с информационными, литературными источниками и документами, необходимыми для освоения специальности;
- о технологиях, процедурах формирования рефератов, эссе, резюме по основным темам специальности.

2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

2.1. Объем дисциплины и виды учебной работы

Вид учебной работы	Объем часов
Максимальная учебная нагрузка (всего)	53
Обязательная аудиторная учебная нагрузка (всего)	36
в том числе:	
практические занятия	6
контрольные работы	-
Самостоятельная работа обучающегося (всего)	17
в том числе: внеаудиторная	17
Промежуточная аттестация – другие виды	

2.2. Тематический план и содержание рабочей программы дисциплины «Введение в специальность».

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала, практические работы, самостоятельная работа обучающихся	объем часов
Введение	Содержание учебного материала	
	Предмет, цели и задачи дисциплины. Интеграция с другими дисциплинами.	2
	Менеджер основное звено в работе организации – знания, умения навыки.	2
Тема 1. Организация учебного процесса.	Содержание учебного материала	
	Федеральный государственный образовательный стандарт среднего профессионального образования по специальности 38.02.04«Коммерция»	4
	Область профессиональной деятельности менеджера по продажам. Компетентность менеджера.	4
	Практическое занятие № 1: Эссе «Я в мире профессий»	2
Тема 2. Понятие	Содержание учебного материала	

коммерческой деятельности.		Основные понятия: коммерция, коммерческая деятельность, предпринимательство. Развитие коммерции и предпринимательства в России. Коммерческая деятельность: назначение, сфера применения, сущность, содержание. Составные элементы коммерческой деятельности: цели, задачи, принципы.	4
Тема 3. Субъекты коммерческой деятельности.	Содержание учебного материала		4
		Субъекты коммерческой деятельности: организации - изготовители, продавцы, посредники, потребители, их назначение и место в организации доведения объектов деятельности о конечного потребителя.	4
		Практическое занятие № 2: Коммерция в транспортной отрасли.	2
Тема 4. Коммерческие службы организации.	Содержание учебного материала		
		Коммерческие службы организации (отделы сбыта, снабжения, реализации и т. п.): их цели, задачи, структура, взаимодействие с другими структурными подразделениями организации.	4
Тема 5. Квалификационные характеристики работников коммерческих служб.	Содержание учебного материала		
		Положение об отделе на предприятии, в торговой организации. Квалификационные характеристики работников коммерческих служб: агентов по снабжению, сбыту, коммерческих, торговых и др.	4
		Практическое занятие № 3: Профессиональные качества менеджера.	2
Тема 6. Итоговое занятие	Содержание учебного материала		
		Итоговое занятие	2
		Самостоятельная работа: Написание рефератов на темы: 1. Развитие коммерции и предпринимательства России. 2. Организационно-правовые формы субъектов коммерческой деятельности. 3. Этика и мораль коммерсанта. 4. Виды коммерческой деятельности. 5. История российского купечества с древних времен до наших дней. 6. Великие русские купцы-меценаты, их роль и значение в развитии отечества. 7. Возрождение российского купечества, основные этапы и проблемы. 8. Развитие международной торговли с древних времен до наших дней. 9. Кто такие негоцианты, гости, купеческие гильдии, приказчики, коробейники, лавочники.	17
ВСЕГО:			53

3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ДИСЦИПЛИНЫ

3.1. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению

Реализация программы дисциплины требует наличия учебного кабинета бухгалтерского учета.

Оборудование учебного кабинета: рабочее место преподавателя и учащихся (столы, стулья).

Технические средства обучения: экран, микрокалькуляторы, компьютер с лицензированным программным обеспечением, мультимедиапроектор.

3.2. Информационное обеспечение обучения

Основная учебная литература:

1. Дашков, Л. П. Коммерческая деятельность : учебник / Л. П. Дашков, Н. Ф. Солдатова. — Москва : Дашков и К, 2021. — 212 с. — ISBN 978-5-394-04170-9. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/173962>

2. Памбухчиянц, О. В. Организация коммерческой деятельности : учебник / О. В. Памбухчиянц. — 5-е изд. — Москва : Дашков и К, 2021. — 272 с. — ISBN 978-5-394-04186-0. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/229562>

3. Памбухчиянц, О. В. Основы коммерческой деятельности : учебник / О. В. Памбухчиянц. — 4-е изд. — Москва : Дашков и К, 2021. — 284 с. — ISBN 978-5-394-04267-6. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/229583>

4. Казарян, И. Р. Введение в профессиональную деятельность : учебное пособие / И. Р. Казарян, В. С. Антонова, Н. А. Александрова. — Чита : ЗабГУ, 2020. — 214 с. — ISBN 978-5-9293-2607-3. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/173696>

Дополнительная учебная литература:

1. Комплексная оценка соответствия деятельности педагога требованиям профессионального стандарта : учебное пособие / А. Л. Коблева, В. В. Красильников, Т. Ф. Маслова [и др.]. — Ставрополь : Ставролит, 2019. — 196 с. — ISBN 978-5-907161-27-6. — Текст : электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/117395.html>

2. Губанова, М. И. Исследовательская деятельность педагога: введение, основы, методология : учебное пособие / М. И. Губанова, В. И. Сахарова. — Кемерово : КемГУ, 2022. — 167 с. — ISBN 978-5-8353-2943-4. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/290585>

3. Валигурский, Д. И. Организация коммерческой деятельности в инфраструктуре рынка : учебник / Д. И. Валигурский. — Москва : Дашков и К,

4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Контроль и оценка результатов освоения дисциплины осуществляется преподавателем в процессе проведения практических занятий и лабораторных работ, тестирования, а также выполнения обучающимися индивидуальных заданий.

Компетенции	Результаты обучения (освоенные умения, усвоенные знания)	Формы и методы контроля и оценки результатов обучения
ОК 02. Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности;	<i>Умения</i>	
	уметь самостоятельно изучать законы и нормативные документы по регулированию коммерческой деятельности	Проверка выполнения самостоятельной работы в соответствии с индивидуальным заданием Наблюдение за участием в семинарах.
ОК 03. Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях;	<i>Знания</i>	
ОК 09. Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках.	<ul style="list-style-type: none"> - содержание и основные элементы коммерческой деятельности; - характеристику субъектов коммерческой деятельности и их организационно-правовые формы; - цели и задачи коммерческих служб организаций; - назначение и направление государственного регулирования коммерческой деятельности. 	Выполнение устных, письменных, тестовых контрольных заданий. Проверка соответствия выполнения контрольных заданий требованиям к результатам освоения дисциплины Выполнение самостоятельной работы. Проверка соответствия выполнения заданий для самостоятельной работы требованиям к результатам данной работы