

**МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ, НАУКИ И МОЛОДЕЖНОЙ ПОЛИТИКИ
КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ**

государственное бюджетное профессиональное образовательное учреждение
Краснодарского края

«КРАСНОДАРСКИЙ ТОРГОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ КОЛЛЕДЖ»

**ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ
ЭК. 04 ВВЕДЕНИЕ В СПЕЦИАЛЬНОСТЬ**

38.02.04 Коммерция (по отраслям)

2022г.

СОДЕРЖАНИЕ

1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	4
2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	7
3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	11
4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	12

1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ «ВВЕДЕНИЕ В СПЕЦИАЛЬНОСТЬ»

1.1. Общие сведения об учебной дисциплине и программе:

Программа учебной дисциплины «Введение в специальность» является частью программы подготовки специалистов среднего звена в соответствии с ФГОС по специальности 38.02.04 «Коммерция (по отраслям)» укрупненной группы специальностей 38.00.00 «Экономика и управление».

1.2. Место учебной дисциплины в структуре основной профессиональной образовательной программы:

Учебная дисциплина «Введение в специальность» является дисциплиной общепрофессионального цикла.

1.3. Цели и задачи учебной дисциплины. Требования к результатам освоения учебной дисциплины:

В результате изучения дисциплины «Введение в специальность» обучающийся должен знать:

- сущность и социальную значимость своей будущей профессии;
- сущность торговли как основу коммерческой деятельности;
- типичные и особенные требования работодателя к работнику (в соответствии с будущей профессией):
- профессиональную компетенцию коммерческих работников;
- специализацию предприятий торговли;
- роль интернета в профессиональной деятельности;
- особенности предпринимательской деятельности;
- современное предпринимательство на различных рынках;
- государственную поддержку предпринимательской деятельности.

В результате изучения учебной дисциплины «Введение в специальность», обучающийся должен уметь:

- анализировать перспективы трудоустройства;
- описывать особенности организации работы рынков;
- проводить анализ особенностей организации работы торговых центров;
- анализировать особенности организации работы отдельно стоящих магазинов;
- проводить анализ деятельности работников торговли сетевых магазинов;
- проводить сравнительный анализ особенностей работников магазинов различных профилей;
- обобщать особенности интернет торговли;
- составлять онлайн резюме и проводить поиск вакансий;
- проводить сравнительный анализ государственных программ поддержки малого и среднего бизнеса в России и Краснодарском крае.

Сформировать общие и профессиональные компетенции:

Общие компетенции:

ОК 01. Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам;

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 04. Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде;

ОК 05. Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста;

ОК 06. Проявлять гражданско-патриотическую позицию, демонстрировать осознанное поведение на основе традиционных общечеловеческих ценностей, в том числе с учетом гармонизации межнациональных и межрелигиозных отношений, применять стандарты антикоррупционного поведения;

ОК 07. Содействовать сохранению окружающей среды, ресурсосбережению, применять знания об изменении климата, принципы бережливого производства, эффективно действовать в чрезвычайных ситуациях;

ОК 08. Использовать средства физической культуры для сохранения и укрепления здоровья в процессе профессиональной деятельности и поддержания необходимого уровня физической подготовленности;

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

Профессиональные компетенции:

ПК 1.5. Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли.

ПК 1.7. Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения.

ПК 2.6. Обосновывать целесообразность использования и применять маркетинговые коммуникации.

ПК 2.8. Реализовывать сбытовую политику организации в пределах своих должностных обязанностей, оценивать конкурентоспособность товаров и конкурентные преимущества организации.

1.4. Рекомендуемое количество часов на освоение программы дисциплины:

Количество часов максимальной учебной нагрузки обучающегося – 63 часа, в том числе:

– количество часов обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося – 42 часа, в том числе практических- 18 часов.

– количество часов самостоятельной работы обучающегося – 21 час.

2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

2.1. Объем учебной дисциплины и виды учебной работы

Вид учебной работы	Объем (часов)
Максимальная учебная нагрузка (всего)	63
Обязательная аудиторная учебная нагрузка (всего)	42
в том числе:	
практические занятия	18
Самостоятельная работа студента (всего)	21
в том числе:	
составление сравнительных таблиц	6
подготовка реферативной работы	6
анализ интернет источников	4
написание эссе	2
оформление коллажа	3
Аттестация в форме дифференцированного зачета	

2.2. Тематический план и содержание учебной дисциплины «ВВЕДЕНИЕ В СПЕЦИАЛЬНОСТЬ»

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала, практические занятия, самостоятельная работа обучающихся	Объем (часов)	Уровень усвоения
1	2	3	4
Раздел 1. Введение в дисциплину		8	
Тема 1.1 Сущность и значение понятия специальность	Содержание учебного материала:	4	1
	1 Особенности специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям). Цели и задачи учебной дисциплины, ее основные понятия. Общие представления о специальности. Престижность и спрос специалистов данной специальности на рынке труда. Возможность продолжения образования.		
	2 Понятие трудоустройства и карьерного роста. Возможности трудоустройства по специальности. Сущность трудоустройства. Основные этапы трудоустройства. Карьера как внутреннее развитие человека и его внешнее движение в освоении социального пространства. Перспективы трудоустройства по отраслям.		
	Практическое занятие:		
1	Анализ перспектив трудоустройства	2	
Самостоятельная работа: Эссе на тему: «Как я вижу свою будущую профессию»		2	
Раздел 2. Торговля как основа экономической деятельности		31	
Тема 2.1 Развитие коммерческой деятельности	Содержание учебного материала:	4	1
	1 Понятие и сущность коммерческой деятельности. Современная коммерческая деятельность: понятие, структура. Характеристика структурных элементов коммерческой деятельности.		
	2 Рынок и рыночная среда в системе коммерческих отношений. Рынок как экономическая категория. Структура рынка. Рынок продавцов и рынок покупателей. Потребительский рынок товаров и услуг.		
	Практические занятия:	6	
	2 Особенности организации работы рынков		
	3 Особенности организации работы торговых центров		
4 Особенности организации работы отдельно стоящих магазинов			
Самостоятельная работа: 1. Подготовить реферат «Торговля: мировой опыт и перспективы развития» 2. Подготовить реферат «История сетевой торговли» 3. Оформить коллаж «Портрет менеджера по продажам»		7	

Тема 2.2 Профессиональная компетенция коммерческих работников	Содержание учебного материала:		4	1-2
	1	Коммерческие работники. Профессия «менеджер по продажам». Особенности коммерческих работников: классификация и профессиональные характеристики. Характерные черты профессии «менеджер по продажам».		
	2	Правовые аспекты профессиональной деятельности. Нормативно-правовая база профессиональной деятельности. Гражданское право. Трудовое право. Этические нормы профессиональной деятельности.	2	
	Практическое занятие:			
5	Анализ деятельности работников торговли сетевых магазинов			
Самостоятельная работа: Подготовить реферат «Профессиональная компетентность менеджера по продажам»			2	
Тема 2.3 Специализация предприятий торговли	Содержание учебного материала:		2	2
	1	Специализация магазинов по товарному профилю и профилю обслуживания. Классификация магазинов по товарному профилю: продовольственные, непродовольственные, смешанные. Классификация магазинов по профилю обслуживания: через прилавок, самообслуживания, смешанного типа.		
	Практическое занятие:		2	
6	Анализ особенностей работников магазинов различных профилей			
Самостоятельная работа: Составить сравнительную таблицу магазинов различных товарных профилей			2	
Раздел 3. Роль интернета в профессиональной деятельности			12	
Тема 3.1 Работа и интернет	Содержание учебного материала		4	2
	1	Современное интернет пространство: возможности и перспективы. Интернет-пространство как особая коммуникационная среда и его влияние на современные общества. Особенности сети Интернет для профессиональной деятельности.		
	2	Особенности трудоустройства и работы в сети интернет. Онлайн резюме и поиск вакансий на сайтах-поисковиках: Superjob.ru, Зарплата.ру., HH.ru, Работа.ру, Карьерист.ру, Avito, Trudvsem.ru, Яндекс.Работа, Indeed, ГородРабот.ру.	4	
	Практические занятия:			
	7	Анализ особенностей интернет торговли		
8	Составление онлайн резюме и поиск вакансий			
Самостоятельная работа: 1. Анализ различных интернет сайтов 2. Анализ интернет площадок по поиску вакансий			4	
Раздел 4. Предпринимательство как форма коммерческой деятельности			12	
Тема 4.1	Содержание учебного материала		4	

	1	Современное предпринимательство на различных рынках. Конкуренция, олигополия и монополия. Современные рынки b2b, b2c, b2g, c2c, b2b2c. Современные распространенные формы предпринимательства: АО, ООО, ИП и самозанятость.		2
	2	Государственная поддержка предпринимательской деятельности. Государственные органы поддержки предпринимательства. «Мой Бизнес РФ». Государственные программы поддержки и субсидирования предпринимательской деятельности.		
	Практическое занятие:		2	
	9	Анализ государственных программ поддержки малого и среднего бизнеса в России и Краснодарском крае		
Самостоятельная работа: 1. Составить сравнительную таблицу различных рынков 2. Составить сравнительную таблицу			4	
Дифференцированный зачет			2	
ВСЕГО			63	

3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

3.1. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению

Реализация учебной дисциплины требует наличия учебного кабинета.

Оборудование учебного кабинета «Введение в специальность»:

- посадочные места по количеству обучающихся;
- рабочее место преподавателя;
- комплекты учебников и учебных пособий;
- комплект нормативной документации и законодательных актов по специальности.

Технические средства обучения:

- компьютер с лицензионным программным обеспечением;
- мультимедиа проектор;
- экран проекционный;
- модем;
- принтер;
- интерактивная доска;
- выход в сеть Интернет.

3.2. Информационное обеспечение обучения. Перечень рекомендуемых учебных изданий, интернет-ресурсов, дополнительной литературы

Основная:

1. Грибов В.Д Экономика организации (предприятия).: учебник, 12-е изд., стер., М.: КНОРУС, 2021,408с
2. Памбухчиянц О.В. Технология розничной торговли. Учебник. Гриф МО РФ - Издательство: Дашков и К°, 2018 г.
3. Панкратов Ф. Г., Солдатова Н. Ф. Коммерческая деятельность: учебник М.:Дашков и Ко,2017г., 500с

Периодические издания:

1. Научно-практический журнал «Директор по маркетингу и сбыту»
2. Научно-практический журнал «Магазин (персонал, оборудование, технологии)»
3. Научно-практический журнал «Современная торговля»

Интернет-ресурсы:

1. [www. aup. ru](http://www.aup.ru) - Административно-управленческий портал
2. [www. economicus. ru](http://www.economicus.ru) - Проект института «Экономическая школа»
3. <https://oborot.ru> - сайт об электронной коммерции
4. <https://www.shopolog.ru> - онлайн-издание о коммерции
5. <http://kommersanti.com> - Портал для малого и среднего бизнеса

4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Образовательное учреждение, реализующее подготовку по учебной дисциплине, обеспечивает организацию и проведение промежуточной аттестации и текущего контроля индивидуальных образовательных достижений – демонстрируемых обучающимися знаний, умений и навыков.

Текущий контроль проводится преподавателем.

Обучение по учебной дисциплине завершается промежуточной аттестацией во 2-ом семестре в форме дифференцированного зачёта. Формы и методы промежуточной аттестации текущего контроля по учебной дисциплине самостоятельно разрабатываются образовательным учреждением и доводятся до сведения обучающихся не позднее начала двух месяцев от начала обучения. Итоговой формой контроля является во 2 семестре дифференцированный зачет.

Фонды оценочных средств (ФОС, КОС) разрабатываются образовательным учреждением. Они включают в себя педагогические контрольно-оценочные материалы, предназначенные для определения соответствия (или несоответствия) индивидуальных образовательных достижений основным показателям результатов подготовки (таблицы).

Результаты обучения (усвоенные умения, усвоенные знания)	Формы и методы контроля и оценки результатов обучения
Умения	Формы контроля обучения: Устный опрос, тест-контроль; - домашние задания творческого характера; -решение ситуационных задач; - выполнение практических заданий по работе с нормативной документацией; - экскурсионные занятия с написанием отчета. Формы оценки результативности обучения: - традиционная систем отметок в баллах за каждую выполненную работу, на основе которых выставляется итоговая
- анализировать перспективы трудоустройства;	
- описывать особенности организации работы рынков;	
- проводить анализ особенностей организации работы торговых центров;	
- анализировать особенности организации работы отдельно стоящих магазинов;	
- проводить анализ деятельности работников торговли сетевых магазинов;	
- проводить сравнительный анализ особенностей работников магазинов различных профилей;	
- обобщать особенности интернет торговли;	
- составлять онлайн резюме и проводить поиск вакансий;	
- проводить сравнительный анализ государственных программ поддержки малого и среднего бизнеса в России и Краснодарском крае.	

Знания	отметка.
- сущность и социальную значимость своей будущей профессии;	<u>Методы контроля направлены на проверку умений обучающихся:</u>
- сущность торговли как основу коммерческой деятельности;	- выполнять условия задания на творческом уровне с представлением собственной позиции;
- типичные и особенные требования работодателя к работнику (в соответствии с будущей профессией):	- делать осознанный выбор способов действий;
- профессиональную компетенцию коммерческих работников;	- осуществлять коррекцию (исправление) ошибок;
- специализацию предприятий торговли;	- работать в команде.
- роль интернета в профессиональной деятельности;	<u>Мониторинг оценки результатов обучения:</u>
- особенности предпринимательской деятельности;	- формирование результата итоговой аттестации по дисциплине на основе суммы результатов текущего контроля.
- современное предпринимательство на различных рынках;	
- государственную поддержку предпринимательской деятельности.	