

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

государственное бюджетное профессиональное образовательное учреждение  
Краснодарского края

**«КРАСНОДАРСКИЙ ТОРГОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ КОЛЛЕДЖ»**

**ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ  
ДУП. 01 ВВЕДЕНИЕ В СПЕЦИАЛЬНОСТЬ**

*38.02.04 Коммерция (по отраслям)*

---

## **СОДЕРЖАНИЕ**

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

# **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;
- роль личности в социальной и профессиональной среде.

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;
- анализировать индивидуальный стиль и его влияние на успех в деятельности.

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.

**В результате освоение дисциплины были сформированы личностные результаты:**

ЛР 13	Соблюдающий в своей профессиональной деятельности этические принципы: честности, независимости, профессионального скептицизма, противодействия коррупции и экстремизму, обладающий системным мышлением и умением принимать решение в условиях риска и неопределенности
ЛР 14	Готовый соответствовать ожиданиям работодателей: проектномыслящий, эффективно взаимодействующий с членами команды и сотрудничающий с другими людьми, осознанно выполняющий профессиональные требования, ответственный, пунктуальный, дисциплинированный, трудолюбивый, критически мыслящий, нацеленный на достижение поставленных целей; демонстрирующий профессиональную жизнестойкость
ЛР 15	Открытый к текущим и перспективным изменениям в мире труда и профессий
ЛР 16	Гибко реагирующий на появление новых форм трудовой деятельности, готовый к их освоению
ЛР 17	Открытый к текущим и перспективным изменениям в мире труда и профессий
ЛР 18	Сопричастный к сохранению, преумножению и трансляции культурных традиций и ценностей многонационального российского государства.
ЛР 19	Сохраняющий психологическую устойчивость в ситуативно сложных или стремительно меняющихся ситуациях
ЛР 20	Демонстрирующий приверженность принципам честности, порядочности, открытости

#### **1.4. Рекомендуемое количество часов на освоение программы дисциплины:**

Количество часов максимальной учебной нагрузки обучающегося – 108 часа, в том числе:

– количество часов обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося – 72 часа, в том числе практических- 36 часов.

## 2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

### 2.1. Объем учебной дисциплины и виды учебной работы

<b>Вид учебной работы</b>	<b>Объем в часах</b>
<b>Объем образовательной программы учебной дисциплины</b>	72
<b>Основное содержание</b>	
в т. ч.:	
теоретическое обучение	34
практические занятия	36
<b>Самостоятельная работа</b>	-
<b>Промежуточная аттестация (дифференцированный зачет)</b>	2

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

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала, практические занятия, самостоятельная работа обучающихся	Объем в часах	Коды компетенций, формированию которых способствует элемент программы
1	2	3	4
<b>Раздел 1. Введение в дисциплину</b>		<b>20</b>	
<b>Тема 1.1 Сущность и значение понятия специальность</b>	<b>Содержание учебного материала:</b>	8	
	1 <b>Профессиональная деятельность как способ самореализации личности.</b> Профессии и специальности. Личные качества обучающегося как основа выбора профессии. Мотивация к профессиональной деятельности		
	2 <b>Особенности специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям).</b> Цели и задачи учебной дисциплины, ее основные понятия. Общие представления о специальности. Престижность и спрос специалистов данной специальности на рынке труда. Возможность продолжения образования.		1
	3 <b>Понятие трудоустройства и карьерного роста. Возможности трудоустройства по специальности.</b> Сущность трудоустройства. Основные этапы трудоустройства. Карьера как внутреннее развитие человека и его внешнее движение в освоении социального пространства. Перспективы трудоустройства по отраслям.		
	4 <b>Типы карьеры и их отличительные черты.</b> Этапы планирования карьеры. Самоменеджмент. Система личного тайм менеджмента		
	<b>Практическое занятие:</b>	6	
	1 Оценка мотивов выбора профессии		
2 Анализ перспектив трудоустройства			
3 Анализ системы самоменеджмента			
<b>Самостоятельная работа:</b> Реферат «Методики определения типа профессиональной деятельности» Эссе на тему: «Как я вижу свою будущую профессию»		6	
<b>Раздел 2. Торговля как основа экономической деятельности</b>		<b>44</b>	
<b>Тема 2.1 Развитие</b>	<b>Содержание учебного материала:</b>	<b>10</b>	

коммерческой деятельности	1	<b>Понятие и сущность коммерческой деятельности.</b> Современная коммерческая деятельность: понятие, структура. Характеристика структурных элементов коммерческой деятельности.	4	1
	2	<b>Рынок и рыночная среда в системе коммерческих отношений.</b> Рынок как экономическая категория. Структура рынка. Рынок продавцов и рынок покупателей. Потребительский рынок товаров и услуг.		
	<b>Практические занятия:</b>		6	
	4	Особенности организации работы рынков		
	5	Особенности организации работы торговых центров		
	6	Особенности организации работы отдельно стоящих магазинов		
<b>Самостоятельная работа:</b> Презентация «Сравнительный анализ торговых центров г. Краснодара» Реферат «История сетевой торговли» Реферат «Торговля: мировой опыт и перспективы развития»		6		
Тема 2.2 Профессиональная компетенция коммерческих работников	<b>Содержание учебного материала:</b>		<b>10</b>	
	1	<b>Коммерческие работники. Профессия «менеджер по продажам».</b> Особенности коммерческих работников: классификация и профессиональные характеристики. Характерные черты профессии «менеджер по продажам».	4	1-2
	2	<b>Правовые аспекты профессиональной деятельности.</b> Нормативно-правовая база профессиональной деятельности. Гражданское право. Трудовое право. Этические нормы профессиональной деятельности.		
	<b>Практическое занятие:</b>		6	
	7	Анализ деятельности работников торговли сетевых магазинов		
	8	Определение квалификационных характеристик к менеджеру по продажам		
9	Составление должностной инструкции менеджера по продажам			
<b>Самостоятельная работа:</b> Реферат «Профессиональная компетентность менеджера по продажам» Отчет «Оценка компетентности менеджера по продажам в торговом предприятии г. Краснодара»		6		
Тема 2.3 Специализация предприятий торговли	<b>Содержание учебного материала:</b>		<b>10</b>	2
	1	<b>Виды торговли.</b> Стационарная и нестационарная торговая сеть. Организованные рынки.	4	
2	<b>Специализация магазинов по товарному профилю и профилю обслуживания.</b> Классификация магазинов по товарному профилю: продовольственные, непродовольственные, смешанные. Классификация магазинов по профилю обслуживания: через прилавок, самообслуживания, смешанного типа.			



	<b>Практическое занятие:</b>		6	
	<b>10</b>	Анализ предприятий мелкорозничной торговли в г. Краснодар		
	<b>11</b>	Анализ особенностей работников магазинов различных профилей		
	<b>12</b>	Анализ культуры обслуживания в предприятиях различных форм обслуживания		
<b>Самостоятельная работа:</b> Составить сравнительную таблицу магазинов различных товарных профилей			2	
<b>Раздел 3. Роль интернета в профессиональной деятельности</b>			<b>14</b>	
<b>Тема 3.1 Работа и интернет</b>	<b>Содержание учебного материала</b>		<b>8</b>	
	1	<b>Современное интернет пространство: возможности и перспективы.</b> Интернет-пространство как особая коммуникационная среда и его влияние на современные общества. Особенности сети Интернет для профессиональной деятельности.	4	2
	2	<b>Особенности трудоустройства и работы в сети интернет.</b> 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.		
	<b>Практические занятия:</b>		4	
	<b>13</b>	Анализ особенностей интернет торговли		
<b>14</b>	Составление онлайн резюме и поиск вакансий			
<b>Самостоятельная работа:</b> 1. Анализ различных интернет сайтов 2. Анализ интернет площадок по поиску вакансий			6	
<b>Раздел 4. Предпринимательство как форма коммерческой деятельности</b>			<b>14</b>	
<b>Тема 4.1</b>	<b>Содержание учебного материала</b>		<b>8</b>	

	1	<b>Современное предпринимательство на различных рынках.</b> Конкуренция, олигополия и монополия. Современные рынки b2b, b2c, b2g, c2c, b2b2c. Современные распространенные формы предпринимательства: АО, ООО, ИП и самозанятость.	4	2
	2	<b>Государственная поддержка предпринимательской деятельности.</b> Государственные органы поддержки предпринимательства. «Мой Бизнес РФ». Государственные программы поддержки и субсидирования предпринимательской деятельности.		
	<b>Практическое занятие:</b>		4	
	15	Анализ преимуществ самозанятости и индивидуального предпринимательств		
	16	Анализ государственных программ поддержки малого и среднего бизнеса в России и Краснодарском крае		
<b>Самостоятельная работа:</b> 1. Составить сравнительную таблицу различных рынков 2. Составить сравнительную таблицу			6	
<b>Раздел 5. Роль личности в профессиональной деятельности</b>			<b>14</b>	
<b>Тема 5.1 Личность в социальной и профессиональной среде</b>	<b>Содержание учебного материала</b>		<b>10</b>	
	1	<b>Основные характеристики личности.</b> Содержание понятий индивид, личность, субъект, индивидуальность	6	
	2	<b>Современные теории личности.</b> Структура личности. Возрастная периодизация		
	3	<b>Индивидуальный стиль деятельности.</b> Особенности индивидуального стиля. Уровни индивидуального стиля. Социально-психологические предпосылки индивидуального стиля		
	<b>Практическое занятие:</b>		4	
	17	Анализ структуры личности		
	18	Изучение индивидуального стиля студентов		
Самостоятельная работа: Реферат «Интегральный эффект взаимодействия человека с социальной средой» Реферат «Самооценка как центральное образование личности»			4	
Дифференцированный зачет			2	
<b>ВСЕГО</b>			<b>108</b>	

### **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).

<b>Результаты обучения (усвоенные умения, усвоенные знания)</b>	<b>Формы и методы контроля и оценки результатов обучения</b>
<b>Умения</b>	<b>Формы контроля обучения:</b> Устный опрос, тест-контроль; - домашние задания творческого характера; -решение ситуационных задач; - выполнение практических заданий по работе с нормативной документацией; - экскурсионные занятия с написанием отчета. <b>Формы оценки результативности обучения:</b> - 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.	

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