

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Золотухина Елена Николаевна
Должность: Ректор
Дата подписания: 27.01.2021 14:55:59
Уникальный программный ключ:
ed74cad8f1c19aa426b59e780a391b3e6ee2e1026402f1b3f388bce49d1d570e

Автономная некоммерческая организация высшего образования
«Московский региональный социально-экономический институт»

Программа утверждена
Ученым советом МРСЭИ
Протокол № 10 от 27.06.2020 г.

Утверждаю
Ректор  Золотухина Е. Н.
27 июня 2020 г.



Рабочая программа дисциплины
ОП.12. Введение в специальность

Специальность среднего профессионального образования
38.02.04 Коммерция (по отраслям)

Квалификация – менеджер по продажам
Форма обучения – очная

Рабочая программа по дисциплине «Введение в специальность» составлена в соответствии с Федеральным Государственным образовательным стандартом среднего профессионального образования по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям), утвержденным приказом Министерства образования и науки Российской Федерации № 539 от 15.05.2014 года.

Составитель: Иванова А.Г. – преподаватель СПО

Рецензент: Апалькова Ирина Юрьевна – кандидат экономических наук, преподаватель СПО

Рабочая программа модуля рассмотрена и одобрена на заседании предметно-цикловой комиссии «Дисциплин профессионального цикла по специальности 38.02.04 «Коммерция» Московского регионального социально-экономического института (Протокол № 10 от 27 июня 2020 г.).

©Московский региональный социально-
экономический институт, 2020.
142703, г. Видное, ул. Школьная, д. 55 а
Иванова А.Г. ©

Содержание

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

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

ОП.12. Введение в специальность

1.1. Область применения программы

Рабочая программа учебной дисциплины является частью программы подготовки специалистов среднего звена в соответствии с Федеральным государственным образовательным стандартом (далее – ФГОС) по специальности среднего профессионального образования (далее – СПО) 38.02.04 Коммерция (по отраслям), квалификация - менеджер по продажам, входящей в укрупненную группу специальностей 38.00.00 Экономика и управление, утвержденным Министерством образования и науки Российской Федерации от 15 мая 2014 г. № 539

1.2. Место учебной дисциплины в структуре основной профессиональной образовательной программы

Учебная дисциплина ОП.12 «Введение в специальность» является общепрофессиональной дисциплиной в структуре программы подготовки специалистов среднего звена, относится к профессиональному циклу.

Изучение дисциплины ОП.12 «Введение в специальность» базируется на дисциплине «Экономика».

Изучение дисциплины направлено на формирование соответствующих компетенций:

ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.

ОК 2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.

ОК 3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.

ОК 4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.

ОК 5. Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.

ОК 6. Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.

ОК 7. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.

ОК 8. Вести здоровый образ жизни, применять спортивно-оздоровительные методы и средства для коррекции физического развития и телосложения.

ОК 9. Пользоваться иностранным языком как средством делового общения.

ОК 10. Логически верно, аргументированно и ясно излагать устную и письменную речь.

ОК 11. Обеспечивать безопасность жизнедеятельности, предотвращать техногенные катастрофы в профессиональной деятельности, организовывать, проводить и контролировать мероприятия по защите работающих и населения от негативных воздействий чрезвычайных ситуаций.

ОК 12. Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий.

ПК 1.1. Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции.

ПК 1.2. На своем участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение.

ПК 1.3. Принимать товары по количеству и качеству.

ПК 1.4. Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли.

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

ПК 1.6. Участвовать в работе по подготовке организации к добровольной сертификации услуг.

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

ПК 1.8. Использовать основные методы и приемы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определять статистические величины, показатели вариации и индексы.

ПК 1.9. Применять логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков.

ПК 1.10. Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование.

Рабочая программа учебной дисциплины может быть использована в дополнительном профессиональном образовании (в программах повышения квалификации и переподготовки) и профессиональной подготовке работников в области экономики и управления при наличии среднего (полного) общего образования. Опыт работы не требуется.

1.3. Цели и задачи дисциплины – требования к результатам освоения дисциплины

В результате освоения учебной дисциплины обучающийся должен:
уметь:

- изучать законы и нормативные документы по регулированию коммерческой деятельности;
- определять основные задачи дисциплины;

- классифицировать объекты коммерческой деятельности;
- определять организационно-правовые формы субъектов коммерческой деятельности;
- классифицировать коммерческие службы организаций;
- определять требования к квалификации работника в зависимости от места и специфики его работы;
- классифицировать коммерческие услуги;
- 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;
- объекты коммерческой деятельности;
- специфику предприятий малого и среднего бизнеса, их характерные признаки;
- требования квалификационных характеристик работников коммерческих служб.
- понятие коммерческих услуг.

1.4. Количество часов на освоение программы учебной дисциплины:

Максимальная учебная нагрузка обучающегося 51 часов, в том числе:

- обязательная аудиторная учебная нагрузка 34 часов,
- самостоятельная работа обучающегося 17 часов.

2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

2.1. Объем учебной дисциплины и виды учебной работы

Вид учебной работы	Объем часов
Максимальная учебная нагрузка (всего)	<i>51</i>
Обязательная аудиторная учебная нагрузка (всего)	<i>34</i>
в том числе:	
лабораторные занятия	
практические занятия	<i>17</i>
контрольные работы	
курсовая работа (проект) <i>(если предусмотрено)</i>	
Самостоятельная работа обучающегося (всего)	<i>17</i>
в том числе:	
внеаудиторная самостоятельная работа	
самостоятельная работа над курсовой работой (проектом) <i>(если предусмотрено)</i>	
<i>Указываются другие виды самостоятельной работы при их наличии (расчетно-графическая работа, домашняя работа и т.п.).</i>	
<i>Промежуточная аттестация: зачет в 3 семестре</i>	

2.2. Содержание и тематический план учебной дисциплины

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала, лекции, самостоятельная работа обучающихся	Объем часов	Уровень освоения
1	2	3	4
Тема 1. Коммерция и коммерсанты	Содержание учебного материала:	1	2
	Сущность, цели, задачи коммерческой деятельности в торговых организациях. Основные принципы коммерческой деятельности.		
	Практическое занятие: Коммерческая информация и её защита.	1	
	Самостоятельная работа обучающихся	1	
Тема 2. Отраслевые виды коммерческой деятельности.	Содержание учебного материала:	1	2
	Виды коммерческих организаций, хозяйственное товарищество, хозяйственное общество, Производственный кооператив (артель), государственное (муниципальное) унитарное предприятие, преимущества. Особенности производственного кооператива. Права участников коммерческих организаций		
	Практическое занятие	2	
	Самостоятельная работа обучающихся	2	
Тема 3. Коммерческие службы организации.	Содержание учебного материала:		
	Цель коммерческой службы, изучение спроса населения на товары, организация закупки товаров, снабжение предприятий, руководство коммерческой работой торговых предприятий, другие функции, связанные с организацией торгово-оперативного процесса.	1	
	Практическое занятие	2	
	Самостоятельная работа обучающихся	2	

Тема 4. Основные виды коммерческих операций	Содержание учебного материала:	2	2
	Сущность и виды коммерческих операций. Материально-техническое обеспечение. Сбыт продукции		
	Практическое занятие		
	Самостоятельная работа обучающихся		
Тема 5. Коммерческие услуги	Содержание учебного материала:	2	2
	Сущность услуг и их особенности. Характеристика услуг. Классификация услуг. Определение качества услуги. Развитие рынка услуг		
	Практическое занятие		
	Самостоятельная работа обучающихся		
Тема 6. Деловая этика в коммерции	Содержание учебного материала:	2	2
	Понятие деловых взаимоотношений, вербальное и невербальное общение. Этические принципы делового общения и методы воздействия на людей.		
	Практическое занятие		
	Самостоятельная работа обучающихся		
Тема 7. Деловое общение	Содержание учебного материала:	2	2
	Деловое общение, его особенности. Основные психологические аспекты делового общения. Контексты делового общения		
	Практическое занятие		
	Самостоятельная работа обучающихся		
Тема 8. Принципы эффективного бизнеса	Содержание учебного материала:	2	2
	Преимущества хорошей организации труда. Общие принципы. Власть. Организация работы заведения.		

	Практическое занятие	2	
	Самостоятельная работа обучающихся	2	
Тема 9. Государственное регулирование коммерческой деятельности	Содержание учебного материала:	2	
	Механизм и основные принципы государственного регулирования коммерческой деятельности. Органы государственного регулирования, осуществляющие регулирование коммерческой деятельности		
	Практическое занятие	2	
	Самостоятельная работа обучающихся	2	
Зачёт		2	
Итого за семестр:		51	

Для характеристики уровня освоения учебного материала используются следующие обозначения:

1. – ознакомительный (узнавание ранее изученных объектов, свойств);
2. – репродуктивный (выполнение деятельности по образцу, инструкции или под руководством)
3. – продуктивный (планирование и самостоятельное выполнение деятельности, решение проблемных задач)

3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

3.1. Материально-техническое обеспечение

Реализация программы учебной дисциплины предполагает наличие учебного кабинета организации коммерческой деятельности и логистики.

Оборудование учебного кабинета:

- учебные места для обучающихся,
- рабочее место преподавателя,
- мультимедийный проектор,
- ноутбук,
- экран,
- учебная доска,
- наглядные учебные пособия по дисциплине,
- плакаты,
- дидактические средства обучения.

Программное обеспечение:

- Office Professional Plus 2016 Russian OLP NL AcademicEdition (MS Word, MS Excel, MS Power Point, MS Access), основание Акт предоставления прав № Tr035773 от 22 июля 2016 года, АО «СофтЛайн Трейд»
- Программа компьютерного тестирования знаний MyTestXPro – акт предоставления прав № IT168538 от 01.10.2013
- Google Chrome – Интернет-браузер. Свободное ПО // бессрочно
- Opera – Интернет-браузер. Свободное ПО // бессрочно
- AdobeAcrobatReader DC – Программа просмотра файлов в формате PDF Свободное ПО // бессрочно
- 7-ZIP – архиватор. Свободное ПО // бессрочно

3.2. Информационное обеспечение обучения

Основная литература:

1. Иванов, Г.Г. Организация торговли (торговой деятельности) : учебник / Иванов Г.Г. — Москва : КноРус, 2021. — 222 с. — ISBN 978-5-406-02406-5. — URL: <https://book.ru/book/936103>
2. Памбухчиянц, О.В. Организация коммерческой деятельности: учебник для образовательных учреждений СПО : [12+] / О.В. Памбухчиянц. – Москва : Дашков и К°, 2018. – 272 с. : ил. – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=495810>

Дополнительная литература:

3. Косарева, О.А. Теоретические основы товароведения : учебник : [16+] / О.А. Косарева. – Москва : Университет Синергия, 2017. – 177 с. : ил., табл. – (Легкий учебник). – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=455426>

Интернет-ресурсы

1. Информационная система "Единое окно доступа к образовательным ресурсам" – <http://window.edu.ru/>
2. [www.biblioclub.ru;](http://www.biblioclub.ru/)
3. [www.book.ru.](http://www.book.ru/)

4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

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

По итогам изучения курса предусмотрен зачет.

Результаты обучения (освоенные умения, усвоенные знания)	Коды формируемых профессиональных и общих компетенций	Формы и методы контроля и оценки результатов обучения
<p>Знать:</p> <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; - объекты коммерческой деятельности; - специфику предприятий малого и среднего бизнеса, их характерные признаки; - требования квалификационных характеристик работников коммерческих служб. - понятие коммерческих услуг. <p>Уметь:</p>	<ul style="list-style-type: none"> - понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес (ОК 1). - организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество (ОК 2). - принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность (ОК 3). - осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития (ОК 4). - работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями (ОК 6). - самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации (ОК 7). - вести здоровый образ жизни, применять спортивно-оздоровительные методы и средства для коррекции физического развития и телосложения (ОК 8). - пользоваться иностранным языком как средством делового общения (ОК 9). - логически верно, аргументированно и ясно излагать устную и письменную речь (ОК 10). - обеспечивать безопасность 	<p>Оценка устного и письменного опросов.</p> <p>Оценка тестирования.</p> <p>Оценка результатов практической работы.</p> <p>Оценка результатов внеаудиторной самостоятельной работы (индивидуальное домашнее задание).</p>

<ul style="list-style-type: none"> - изучать законы и нормативные документы по регулированию коммерческой деятельности; - определять основные задачи дисциплины; - классифицировать объекты коммерческой деятельности; - определять организационно-правовые формы субъектов коммерческой деятельности; - классифицировать коммерческие службы организаций; - определять требования к квалификации работника в зависимости от места и специфики его работы; - классифицировать коммерческие услуги; - самостоятельно изучать законы и нормативные документы по регулированию коммерческой деятельности. 	<p>жизнедеятельности, предотвращать техногенные катастрофы в профессиональной деятельности, организовывать, проводить и контролировать мероприятия по защите работающих и населения от негативных воздействий чрезвычайных ситуаций (ОК 11).</p> <ul style="list-style-type: none"> - соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий (ОК 12). - участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции (ПК 1.1). - на своем участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение (ПК 1.2). - принимать товары по количеству и качеству (ПК 1.3). - идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли (ПК 1.4). - оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли (ПК 1.5). - участвовать в работе по подготовке организации к добровольной сертификации услуг (ПК 1.6). - применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения (ПК 1.7). - использовать основные методы и приемы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определять статистические величины, показатели вариации и индексы (ПК 1.8). - применять логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков (ПК 1.9). - эксплуатировать торгово-технологическое оборудование (ПК 1.10). 	
--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--