

Министерство образования Московской области

Государственное профессиональное бюджетное образовательное учреждение
Московской области
«Авиационный техникум имени В.А. Казакова»

УТВЕРЖДАЮ:

Заместитель директора
по УМР
М.В.Иванова
« » 2020 года



ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

УД 15 ВВЕДЕНИЕ В СПЕЦИАЛЬНОСТЬ
основной профессиональной образовательной программы
среднего профессионального образования

*Государственного бюджетного профессионального образовательного
учреждения Московской области
«Авиационный техникум имени В.А. Казакова»*

по специальности среднего профессионального образования
38.02.04 Коммерция (по отраслям)
код и наименование специальности СПО
по программе **базовой** подготовки

Жуковский, 2020 год

Автор программы: Иванова Марина Владиславовна, преподаватель
Фамилия И.О., должность, подпись

Программа рассмотрена на заседании цикловой комиссии по спец. «Экономика и бухгалтерский учет», «Коммерция», социально-экономических и гуманитарных дисциплин

Протокол заседания № 13 от «30» 08 2020 .

Председатель цикловой (предметной) комиссии



Фамилия И.О., подпись

СОДЕРЖАНИЕ

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	стр. 4
2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	5
3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	8
4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	9

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

1.1. ОБЛАСТЬ ПРИМЕНЕНИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ.

Рабочая программа учебной дисциплины является частью основной профессиональной образовательной программы в соответствии с ФГОС по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям). Рабочая программа учебной дисциплины может быть использована в дополнительном профессиональном образовании и профессиональной подготовке служащих в области коммерции.

Программа учебной дисциплины УД.15 Введение в специальность может быть использована для обучающихся с ОВЗ и инвалидов с целью повышения уровня доступности среднего профессионального образования этой категории лиц с учетом рекомендаций психолого-медикопедагогической комиссии

1.2. МЕСТО УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОСНОВНОЙ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ:

Учебная дисциплина входит в вариативную часть общеобразовательного цикла.

1.3. ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ ДИСЦИПЛИНЫ – ТРЕБОВАНИЯ К РЕЗУЛЬТАТАМ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ:

Предметом изучения дисциплины является область профессиональной деятельности специалиста коммерции, которой является сфера товарного обращения.

Цель изучения дисциплины состоит в формировании начальных знаний и умений в области различных аспектов коммерческой деятельности.

В результате освоения дисциплины обучающийся должен
УМЕТЬ:

- обосновать направление выбора будущей специальности;
- применять современные методы работы в информационном пространстве;
- определять взаимосвязь между дисциплинами образовательной программы;
- применять знания при дальнейшем изучении общепрофессиональных дисциплин и дисциплин специализации.

В результате освоения учебной дисциплины обучающийся должен
ЗНАТЬ:

- предмет деятельности специалиста в области коммерции и торговли с точки зрения различных сфер приложения его труда;
- взаимосвязь экономических процессов в системе обращения товаров и услуг;
- современное состояние и проблемы коммерческой деятельности;
- основы государственного регулирования коммерческого дела.

1.4. РЕКОМЕНДУЕМОЕ КОЛИЧЕСТВО ЧАСОВ НА ОСВОЕНИЕ ПРОГРАММЫ ДИСЦИПЛИНЫ:

максимальной учебной нагрузки обучающегося 61 часа, в том числе:

- обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося 39 часа;
- самостоятельной работы обучающегося 22 часа.

СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ.

2.1. Объем учебной дисциплины и виды учебной работы

Вид учебной работы	Количество часов
Максимальная учебная нагрузка (всего)	61
Обязательная аудиторная учебная нагрузка (всего)	39
В том числе:	
практические занятия	-
контрольная работа	-
Самостоятельная работа обучающегося (всего)	22
в том числе:	
внеаудиторная самостоятельная работа над домашним заданием	14
рефераты и презентации по заданной тематике	8
Итоговая аттестация в форме дифференцированного зачета	

2.2. Тематический план и содержание учебной дисциплины Введение в специальность

Наименование разделов и тем <i>1</i>	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся <i>2</i>	Объем часов <i>3</i>	Уровень освоения <i>4</i>
Введение	Общая характеристика специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям). Профессия - менеджер по продажам	2	1
Тема 1. История развития коммерции.	Понятие коммерческой деятельности. Место коммерческой деятельности в истории развития экономических отношений. История профессии, заслуги отечественных и зарубежных ученых. Самостоятельная работа: подготовка презентаций по теме 1.	4	2
Тема 2. ФГОС СПО по спец. 38.02.04 «Коммерция (по отраслям)»	Общие и профессиональные компетенции. Характеристика профессиональной деятельности. Требования к результатам освоения программы подготовки	2	1
Тема 3. Объекты коммерческой деятельности	Торговля и её роль в сфере товарного обращения. Товары и услуги как объект коммерческой деятельности. Коммерческая сделка как правовая форма осуществления коммерческих операций. Самостоятельная работа: выполнение домашнего задания по теме	6	2
Тема 4. Субъекты коммерческой деятельности	Понятие юридического лица, Участники торговой деятельности. Виды субъектов коммерческой деятельности Самостоятельная работа: выполнение домашнего задания по теме	6	2
Тема 5. Составляющие коммерческой деятельности	Формирование ассортимента товаров Оптовые закупки товаров Проведение коммерческих переговоров Деловые письма в коммерческой работе Самостоятельная работа: выполнение домашнего задания по теме	6	2
Тема 6. Коммерческая тайна	Сущность и значение коммерческой информации. Понятие коммерческой тайны Самостоятельная работа: выполнение домашнего задания по теме	2	2
Тема 7. Государственное регулирование коммерческой	Методы и формы государственного регулирования коммерческой деятельности. Закон РФ от 07.02.1992 N 2300-1 (ред. от 01.05.2017) "О защите прав потребителей"	2	2

деятельности	Самостоятельная работа. Подготовка презентаций	6	3
Итоговое занятие	Прием рефератов и презентаций	1	
Всего:		61	

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 ПРОГРАММЫ ДИСЦИПЛИНЫ

3.1. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению

Реализация программы дисциплины требует наличия учебного кабинета торгового дела;

Оборудование учебного кабинета:

- посадочные места по числу обучающихся;
- рабочее место преподавателя, оборудованное персональным программным обеспечением и подключенным к сети интернет.

3.2. Информационное обеспечение обучения

Основные источники

1. ФГОС СПО со спец.38.02.04 «Коммерция»
2. Федеральный закон «Об образовании» №273-ФЗ от 29.12.2012 (в ред. от 29.07.2017)
3. Памбухчиянц О. В. Организация торговли [Электронный ресурс] : учебник / О. В. Памбухчиянц. - М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2014. (znanium.com)
4. Голубева Т. М. Основы предпринимательской деятельности: учебное пособие / Т.М. Голубева. - М.: Форум: НИЦ ИНФРА-М, 2013. - 272 с. (znanium.com)
5. Иванова Т. Н. Товарный менеджмент: Учебное пособие / Иванова Т.Н., Еремина О.Ю., Евдокимова О.В.; Под ред. Иванова Т.Н. - М.:НИЦ ИНФРА-М, 2017. - 234 с. (znanium.com)
6. Иванова Т. Н. Товарный менеджмент: Учебное пособие / Иванова Т.Н., Еремина О.Ю., Евдокимова О.В.; Под ред. Иванова Т.Н. - М.:НИЦ ИНФРА-М, 2017. - 234 с. (znanium.com)
7. Левкин Г.Г., Никифоров О.А. Коммерческая деятельность/Основы коммерции: учебное пособие – М.: КНОРУС, 2017 – 258 с.[Электронный ресурс]

Дополнительные источники

1. Власова В.М. Основы предпринимательской деятельности: Маркетинг: учебное пособие / В.М. Власова. - М.: Финансы и статистика, 2003. - 240 с
2. Теплов В. И. Коммерческое товароведение: Учебник / Под общ. ред. д. э. н., проф. В. И. Теплова. - 4-е изд., перераб. и доп. - М. : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2012. - 696 с. (znanium.com)
3. Халеви́нская Е. Д. Международные торговые соглашения и международные торговые организации: Учебное пособие / Е.Д. Халеви́нская. - М.: Магистр: НИЦ ИНФРА-М, 2014. - 208 с. (znanium.com)
4. Линдерс М. Р. Управление закупками и поставками [Электронный ресурс]: Учебник для студентов вузов, обучающихся по специальностям экономики и управления «Коммерция», «Логистика» / М. Линдерс, Ф. Джонсон, А. Флинн, Г. Фирон; пер. с англ. под ред. Ю. А. Щербанина. - 13-е изд. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. - 751 с. (znanium.com)

Интернет-ресурсы

1. <http://www.moex.com/> - Московская торговая биржа
2. <https://www.kommersant.ru/> - Коммерсант.py
3. <https://www.gazeta.ru/business/> - Газета.py

КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Контроль и оценка результатов освоения учебной дисциплины осуществляется преподавателем в процессе проведения теоретических занятий, а также выполнения обучающимися индивидуальных заданий.

Результаты обучения (освоенные умения, усвоенные знания)	Формы и методы контроля и оценки результатов обучения
<p>Уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> – обосновать направление выбора будущей специальности; – применять современные методы работы в информационном пространстве; – определять взаимосвязь между дисциплинами образовательной программы; – применять знания при дальнейшем изучении общепрофессиональных дисциплин и дисциплин специализации 	<p>Самостоятельная работа, устный опрос, беседа, анализ и оценка результатов самостоятельной работы, письменный опрос.</p> <p>Итоговый контроль:</p> <ul style="list-style-type: none"> – дифференцированный зачет
<p>Знать:</p> <ul style="list-style-type: none"> – предмет деятельности специалиста в области коммерции и торговли с точки зрения различных сфер приложения его труда; – взаимосвязь экономических процессов в системе обращения товаров и услуг; – современное состояние и проблемы коммерческой деятельности; – основы государственного регулирования коммерческого дела. 	