

Государственное профессиональное образовательное учреждение
Ярославской области

ДАНИЛОВСКИЙ ПОЛИТЕХНИЧЕСКИЙ КОЛЛЕДЖ

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

ОП.10.ВВЕДЕНИЕ В СПЕЦИАЛЬНОСТЬ

для специальности

38.02.04 КОММЕРЦИЯ (ПО ОТРАСЛЯМ)

2018 г.

ОДОБРЕНА

цикловой (методической) комиссией
специальностей и профессий социально-
экономического профиля

Составлена в соответствии с
требованиями федерального
государственного образовательного
стандарта среднего
профессионального образования по
специальности

Протокол № ____ от « ____ » _____ 201_ г.

Заместитель директора по УР

Председатель _____ М.А. Соловьева

_____ Е.В. Колодина

Рабочая программа учебной дисциплины разработана на основе
федерального государственного образовательного стандарта среднего
профессионального образования (далее — ФГОС СПО) по специальности
38.02.04 Коммерция (по отраслям), утвержденного приказом Министерства
образования и науки Российской Федерации от 15 мая 2014 г. № 539
(зарегистрировано в Министерстве Юстиции Российской Федерации 25 июня
2014 г.)

Организация-разработчик:

государственное профессиональное образовательное учреждение
Ярославской области Даниловский политехнический колледж

Разработчик(и):

Березина М.А.

(ФИО)

преподаватель

(занимаемая должность)

СОДЕРЖАНИЕ

	стр.
1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	4
2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	5
3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	9
4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	10

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

ОП.10. ВВЕДЕНИЕ В СПЕЦИАЛЬНОСТЬ

1.1. Область применения программы

Рабочая программа учебной дисциплины является частью программы подготовки специалистов среднего звена (далее - ППССЗ) по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям).

1.2. Место учебной дисциплины в структуре ППССЗ: общепрофессиональная дисциплина, введена за счет часов вариативной части.

1.3. Цель и задачи учебной дисциплины – требования к результатам освоения учебной дисциплины:

Цель учебной дисциплины – знакомство с особенностями образования в России, организацией учебного процесса в техникуме, а также формирование основ современных экономических знаний у будущих специалистов в области коммерции.

В результате изучения дисциплины специалист должен:

получить представление:

- о выбранной специальности, о предмете деятельности специалиста в области коммерции и торговли с точки зрения различных сфер приложения его труда; понять взаимосвязь экономических процессов в системе обращения товаров и услуг; заложить начало формирования навыков самостоятельной работы с литературными источниками по индивидуально выбранным заданиям, работы на занятиях в техникуме;

знать:

- сущность и социальную значимость своей будущей специальности;
- требования к уровню подготовки специалиста в соответствии с ФГОС СПО по специальности;
- основные положения, термины, определения, процессы и операции в торговле;
- отраслевые виды коммерческой деятельности;
- основные виды коммерческих операций
- квалификационную характеристику менеджера по продажам;
- личностные и профессиональные требования к менеджеру по продажам;
- основные условия эффективного делового общения.
- основы деловой культуры менеджера по продажам.
- основы управления персоналом.

1.4. Количество часов на освоение рабочей программы учебной дисциплины:

максимальной учебной нагрузки обучающегося - 48 часов, в том числе:

обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося - 32 часа;

самостоятельной работы обучающегося - 16 часов.

2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

2.1. Объем учебной дисциплины и виды учебной работы

Вид учебной работы	<i>Объем часов</i>
Максимальная учебная нагрузка (всего)	48
Обязательная аудиторная учебная нагрузка (всего)	32
в том числе:	
лабораторные работы	-
практические занятия	-
контрольные работы	-
Самостоятельная работа обучающегося (всего)	16
в том числе:	
Промежуточная аттестация в форме зачета	

2.2. Тематический план и содержание учебной дисциплины ОП.10 Введение в специальность

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала, самостоятельная работа обучающихся		Объем часов	Уровень освоения
1	2		3	4
Тема 1. Введение	Содержание учебного материала		4	
	1	Предмет, цели и задачи учебной дисциплины, ее связь с другими дисциплинами. Характеристика профессиональной деятельности выпускника. Престижность специальности и спрос на рынке труда. Возможности трудоустройства и продолжения образования.		1
	2	История техникума. Традиции и современность. Статистические данные о современном учебном заведении. Структура управления техникума. Студенческое самоуправление. Обзор музейной экспозиции «Из истории специальности»		
	Самостоятельная работа: Подготовка доклада на тему: «История специальности».		2	
Тема 2. Коммерция и менеджеры по продажам	Содержание учебного материала		6	
	1	Сущность и содержание коммерческой деятельности. Целевая функция коммерции. Основные положения, термины, процессы и операции в торговле. Направления и принципы коммерческой деятельности. Участники коммерческой деятельности.		2
	2	Роль менеджеров по продаже в обществе. Концепция посреднической деятельности. Торговые посредники и их положение на рынке.		
	3	Исторические аспекты развития коммерции в России.		
	Самостоятельная работа: Подготовка доклада на тему « Великие русские купцы- меценаты, их роль и значение в развитии нашей страны».		3	
Тема 3. Отраслевые виды коммерческой деятельности	Содержание учебного материала		4	
	1	Коммерция в производственной и непроизводственной сфере. Коммерция в транспортной отрасли. Коммерция в банковской сфере. Коммерция в сфере туризма. Коммерческая деятельность на рынке информационных услуг.		2
	2	Коммерция в здравоохранении и рекреационной сфере. Коммерция в сфере физкультуры и спорта.		
	Самостоятельная работа: Подготовка эссе по теме: «Обоснование своего собственного выбора сферы коммерческой деятельности».		2	

1	2		3	4
Тема 4. Основные виды коммерческих операций	Содержание учебного материала		6	2
	1	Товарообменные операции: бартер, встречные закупки товаров, компенсационные операции, выкуп устаревшей техники, толлинг.		
	2	Арендные операции: оперативная аренда, лизинг. Операции по торговле лицензиями. Франчайзинг, факторинг, форфейтинг.		
	3	Организационные формы коммерческой деятельности: товарные биржи, аукционы.		
	Самостоятельная работа: Подготовка доклада на тему «Современные методы продвижения и распространения товарной продукции».		3	
Тема 5. Карьера менеджера по продажам	Содержание учебного материала		4	
	1	Квалификационная характеристика менеджера по продажам. Определение основных профессиональных качеств, необходимых для успеха в коммерческой деятельности.		
	2	Личностные и профессиональные требования к менеджеру по продажам. Принципы управления персоналом.	2	
	Самостоятельная работа: Составление словаря персоналий.			
Тема 6. Деловая этика в коммерции	Содержание учебного материала		2	2
	1	Роль деловой этики в жизни национального и международного общества. Этический кодекс менеджера по продажам и бизнесмена. Сравнение различных этических кодексов. Выделение основных направлений в деловой этике.		
	Самостоятельная работа: Написание эссе на тему «Деловая этика менеджера по продажам».		1	
Тема 7. Деловое общение	Содержание учебного материала		2	2
	1	Основные условия эффективного делового общения. Виды деловых переговоров. Базовые принципы организации деловых переговоров. Деловая переписка.		
	Самостоятельная работа Подготовка сообщения на тему «Типы и виды общения».		1	

1	2		3	4
Тема 8. Принципы эффективного бизнеса	Содержание учебного материала		2	
	1	Направления развития коммерческой деятельности на современном этапе. Оптовая и розничная торговля, взаимодействие, современные тенденции и перспективы. Проблемы оценки эффективности в современном бизнесе и предпринимательстве.		2
	Зачёт		2	
	Самостоятельная работа: Написание эссе по теме: «Оценка коммерческой деятельности в современной России».		2	
	Всего:		48	

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 РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

3.1. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению

Реализация программы учебной дисциплины требует наличия кабинета информатики, информационных технологий в профессиональной деятельности.

Оборудование учебного кабинета:

- рабочее место преподавателя с персональным компьютером с лицензионным программным обеспечением;
- посадочные места по количеству обучающихся;
- компьютеры по количеству обучающихся;
- мультимедийный проектор;
- плакаты, стенды;
- учебно-справочная литература.

3.2. Информационное обеспечение обучения

Перечень рекомендуемых учебных изданий, Интернет-ресурсов, дополнительной литературы

Основная литература

1. Федеральный государственный образовательный стандарт среднего профессионального образования по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям), утвержденный приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 15 мая 2014 г. №539.

2. Воробьева З.М. Выбери профессию: менеджер по продажам: практическое руководство/З.М.Воробьева – М: Кнорус, 2013. – 78 с.

Дополнительная литература

1. Коротких И.Ю. К687 Основы коммерческой деятельности : учеб. пособие / И. Ю.Коротких. — 3-е изд., стер. _ М.: Издательский центр «Академия», 2013. – 208 с. – (Торговля).
2. [Основы коммерческой деятельности : учебник для СПО / И. М. Синяева, О. Н. Жильцова, С. В. Земляк, В. В. Синяев. — М. : Издательство Юрайт, 2018. — 506 с. — \(Серия : Профессиональное образование\). — ISBN 978-5-534-08159-6.](#)

Интернет-ресурсы:

1. ЭБС «Юрайт» biblio-online.ru

3.3. Методические рекомендации по обучению лиц с ограниченными возможностями здоровья и инвалидов

Педагогический состав знакомится с психолого-физиологическими особенностями обучающихся инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья, индивидуальными программами реабилитации инвалидов (при наличии). При необходимости осуществляется дополнительная поддержка преподавания тьюторами, психологами, социальными работниками, прошедшими подготовку ассистентами.

Медицинские ограничения регламентированы Перечнем медицинских противопоказаний Министерства здравоохранения Российской Федерации.

В соответствии с письмом Минобрнауки РФ от 12.07.2007 № 03-1563 "Об организации образовательного процесса в учреждениях начального профессионального и среднего профессионального образования для лиц с ограниченными возможностями здоровья" в курсе предполагается использовать социально-активные и рефлексивные методы обучения, технологии социокультурной реабилитации с целью оказания помощи в установлении полноценных межличностных отношений с другими студентами, создании комфортного психологического климата в студенческой группе. Подбор и разработка учебных материалов производятся с учетом предоставления материала в различных формах: аудиальной, визуальной, с использованием специальных технических средств и информационных систем.

Освоение дисциплины средств и информационных систем лицами с ОВЗ осуществляется с использованием средств обучения общего и специального назначения (персонального и коллективного использования). Материально-техническое обеспечение предусматривает приспособление аудиторий к нуждам лиц с ОВЗ.

Обучающиеся с нарушенным слухом нуждаются в большей степени в использовании разнообразного наглядного материала в процессе обучения. Сложные для понимания темы должны быть снабжены как можно большим количеством схем, диаграмм, рисунков, компьютерных презентаций, другим наглядным материалом. Звуковую информацию нужно дублировать зрительной, для лучшего усвоения необходимо каждый раз писать на доске используемые термины. Предъявляемая видеоинформация может сопровождаться текстовой бегущей строкой или сурдологическим переводом.

Слабовидящим следует предоставить возможность использовать звукозаписывающие устройства и компьютеры во время занятий. При лекционной форме занятий обучающемуся с плохим зрением следует разрешить пользоваться диктофоном.

Все записанное на доске должно быть озвучено. Медиа материалы также следует использовать и адаптировать с учетом индивидуальных особенностей обучения лиц с ОВЗ.

Форма проведения аттестации для студентов-инвалидов устанавливается с учетом индивидуальных психофизических особенностей. Для студентов с ОВЗ предусматривается доступная форма предоставления заданий оценочных средств, а именно:

- в печатной или электронной форме (для лиц с нарушениями опорно-двигательного аппарата);
- в печатной форме или электронной форме с увеличенным шрифтом и контрастностью (для лиц с нарушениями слуха, речи, зрения);
- методом чтения ассистентом задания вслух (для лиц с нарушениями зрения).

Студентам с инвалидностью увеличивается время на подготовку ответов на контрольные вопросы. Для таких студентов предусматривается доступная форма предоставления ответов на задания, а именно:

- письменно на бумаге или набором ответов на компьютере (для лиц с нарушениями слуха, речи);
- выбором ответа из возможных вариантов с использованием услуг ассистента (для лиц с нарушениями опорно-двигательного аппарата);
- устно (для лиц с нарушениями зрения, опорно-двигательного аппарата).

При необходимости для обучающихся с инвалидностью процедура оценивания результатов обучения может проводиться в несколько этапов.

4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

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

Результаты обучения (усвоенные знания)	Формы и методы контроля и оценки результатов обучения
- сущность и социальную значимость своей будущей специальности;	устный опрос
- требования к уровню подготовки специалиста в соответствии с ФГОС СПО по специальности;	устный опрос
- основные положения, термины, определения, процессы и операции в торговле;	подготовка доклада. «Великие русские купцы-меценаты, их роль и значение в развитии нашей страны»
- отраслевые виды коммерческой деятельности;	написание эссе: «Обоснование своего собственного выбора сферы коммерческой деятельности»
- основные виды коммерческих операций;	подготовка доклада на тему «Современные методы продвижения и распространения товарной продукции»
- квалификационную характеристику менеджера по продажам;	устный опрос
- личностные и профессиональные требования к менеджеру по продажам;	устный опрос, составление словаря персоналий
- основные условия эффективного делового общения;	подготовка сообщения на тему «Типы и виды общения»
- основы деловой культуры менеджера по продажам;	написание эссе на тему «Деловая этика менеджера по продажам»
- основы управления персоналом.	написание эссе по теме: «Оценка коммерческой деятельности в современной России»

Разработчики:

ГПОУ ЯО ДПК
(место работы)

преподаватель
(занимаемая должность)

М.А. Березина
(инициалы, фамилия)