

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Макаров Алексей Владимирович
Должность: И.о. директора технологического колледжа
Дата подписания: 22.04.2024 15:54:28
Уникальный программный ключ:
7f14295cc243663512787ff116549c1203eca75d



МИНИСТЕРСТВО СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
**«РОССИЙСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ АГРАРНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ –
МСХА имени К.А. ТИМИРЯЗЕВА»**
(ФГБОУ ВО РГАУ – МСХА имени К.А. Тимирязева)

УТВЕРЖДАЮ
Проректор по учебной работе


С.Б. Хохлова
«22» 04 2024

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

«ОУД.14 ВВЕДЕНИЕ В СПЕЦИАЛЬНОСТЬ»

Специальность: 38.02.04 Коммерция (по отраслям)

Москва, 2023г.

СОДЕРЖАНИЕ

	стр.
1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ОБЩЕОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	4
2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ОБЩЕОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	6
3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ОБЩЕОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	19
4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ОБЩЕОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	21

1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ОБЩЕОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Программа учебного предмета ОУД.14 «Введение в специальность» предназначена для изучения студентами специальности среднего профессионального образования в пределах освоения основной профессиональной образовательной программы СПО на базе основного общего образования при подготовке специалистов среднего звена по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям).

1.2 Цель и планируемые результаты освоения дисциплины:

Целью изучения дисциплины является ознакомление студентов с выбранной ими специальностью, с содержанием образовательной программы по специальности.

В результате освоения дисциплины обучающийся должен **уметь**:

- обосновать осознанный выбор профессии;
- составлять авторское резюме при устройстве на работу;
- владеть методикой поиска вакансий по своей специальности;
- определять требования к квалификации работника в зависимости от места и специфики его работы;
- выполнять обязанности в соответствии с деловым этикетом;
- самостоятельно изучать законы и нормативные документы по регулированию коммерческой деятельности;
- самостоятельно изучать законы и нормативные документы, характеризующие коммерческую деятельность.

В результате освоения дисциплины обучающийся должен **знать**:

- содержание и составные элементы коммерческой деятельности;
- характеристику объектов и субъектов коммерческой деятельности, их организационно-правовые формы;
- специфику предприятий малого и среднего бизнеса, их характерные признаки;
- цели и задачи коммерческих отраслевых организаций;
- требования квалификационных характеристик работников коммерческих отраслевых организаций;
- понятие коммерческих услуг;
- морально-этические нормы профессии;
- назначение и направление государственного регулирования коммерческой деятельности;
- принципы ведения эффективного бизнеса.

2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

2.1. Объем учебной дисциплины и виды учебной работы

Вид учебной работы	Объем в часах
Объем часов во взаимодействии с преподавателем	34
в том числе:	
по видам учебных занятий:	
Лекции, уроки	24
Лабр. занятия	-
Пр. занятия	-
Консультации	-
Промежут. аттестация в форме другие формы контроля	-
Самостоятельная работа	22
<i>Индивид. проект (входит в с.р.)</i>	
-	

2.2 Тематический план и содержание учебной дисциплины

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала, лабораторные и практические занятия, самостоятельная работа обучающегося, курсовая работа (проект) (если предусмотрены), иные виды учебной работы в соответствии с учебным планом	Объем часов	Уровень освоения
1	2	3	4
Введение	Содержание учебного материала	2	1
	Цели и задачи изучения дисциплины. Содержание дисциплины и организация учебного процесса. Квалификация выпускников среднего специального учебного заведения (ССУЗа) базового уровня обучения. Основные виды и объекты профессиональной деятельности, возможности продолжения образования выпускников и требования к уровню подготовки выпускников ССУЗов. Правила оформления учебной документации студента.	2	1
Раздел 1 Коммерческая деятельность		16	
Тема 1.1. Понятие коммерческой деятельности	Содержание учебного материала	2	
	Основные понятия: коммерция, коммерческая деятельность, предпринимательство. Развитие коммерции и предпринимательства в России. Коммерческая деятельность: назначение, сфера применения, сущность, содержание. Составные элементы коммерческой деятельности: цели, задачи, принципы.	2	1
Тема 1.2 Объекты коммерческой деятельности	Содержание учебного материала	8	
	Объекты коммерческой деятельности: товары, услуги, технологии, недвижимость, ценные бумаги. Специфика объектов коммерческой деятельности: общие представления.	6	1,3
	Внеаудиторная самостоятельная работа: Подготовить сообщение об объектах коммерческой деятельности (по выбору студента)	2	
Тема 1.3 Субъекты коммерческой деятельности	Содержание учебного материала	4	
	Субъекты коммерческой деятельности: организации - изготовители, продавцы, посредники, потребители, их назначение и место в организации доведения объектов деятельности о конечного потребителя.	4	1,3
Тема 1.4 Организационно- правовые формы субъектов	Содержание учебного материала	2	
	Организационно-правовые формы субъектов коммерческой деятельности. Классификация субъектов по следующим признакам: целям деятельности, формам собственности, численности работающих. Специфика функционирования предприятий малого и среднего бизнеса, их характерные признаки.	2	1
Тема 1.5	Содержание учебного материала	2	

Отраслевые виды коммерческой деятельности.	Коммерция в производственной и непроизводственной сфере. Коммерция в торговле. Коммерция в транспортной отрасли. Коммерция в банковской сфере. Коммерция в здравоохранении и рекреационной сфере. Коммерция в сфере физкультуры и спорта. Коммерция в сфере туризма. Коммерческая деятельность на рынке информационных услуг и т.д	2	1
Тема 1.6 Карьера коммерсанта, менеджера по продажам	Содержание учебного материала Квалификационная характеристика коммерсанта, менеджера по продажам Определение основных профессиональных качеств, необходимых для успеха в коммерческой деятельности. Личностные и профессиональные требования к коммерсанту, менеджеру по продажам. Как строить свою личную карьеру. Методы поиска возможных вакансий и устройства на работу по специальности, включая варианты через кадровые агентства	4	1
Тема 1.7 Коммерческие услуги	Содержание учебного материала Особенности предоставления коммерческих услуг. Предоставление дополнительных коммерческих услуг: информационных, консультативных, посреднических и др	2	1
Тема 1.8 Деловая этика в коммерции	Содержание учебного материала Этика и мораль коммерсанта: понятие. Роль деловой этики в жизни национального и международного общества. Этический кодекс коммерсанта и бизнесмена. Сравнение различных этических кодексов. Выделение основных направлений в деловой этике. Морально-этические требования к коммерсанту. Деловой этикет коммерсанта. Культура предпринимательства. Промежуточная аттестация: другие формы контроля	8	1,3
	Внеаудиторная самостоятельная работа: Изучение и анализ различных этических кодексов	2	
Тема 1.9 Государственное регулирование коммерческой деятельности. Принципы эффективного бизнеса	Содержание учебного материала Государственное регулирование коммерческой деятельности: понятие, назначение, механизм. Направление государственного регулирования: защита прав потребителей, а также юридических лиц индивидуальных предпринимателей, обеспечение безопасности и взаимовыгодных коммерческих сделок, соблюдение выполнения договорных обязательств. 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	1
Индивидуальный проект	Содержание: 1. Выдача индивидуального задания для индивидуального проекта 2. Обзор литературы и постановка задачи исследования для индивидуального проекта 3. Оформление пояснительной записки индивидуального проекта. 4. Подготовка и защита индивидуального проекта	18	3

	<p align="center">Примерная тематика индивидуального проекта:</p> <p>Сущность, цели, задачи коммерческой деятельности в торговых организациях. Основные принципы коммерческой деятельности. Характер и содержание процессов выполняемых в торговле. Роль и задачи развития коммерческой работы на современном этапе. Организационно-правовые формы субъектов коммерческой деятельности. Информационное обеспечение коммерческой деятельности. Коммерческая тайна и ее защита. Риски в коммерческой деятельности. Сущность коммерческой работы по розничной продаже товаров. Методы розничной продажи товаров. Классификация розничных торговых предприятий. Характеристика розничных торговых предприятий. Основные факторы формирования торгового ассортимента на предприятиях розничной торговли. Сущность и содержание закупочной работы. Изучение и поиск коммерческих партнеров по закупке товаров. Классификация поставщиков. Контроль и учет поступления товаров от поставщиков. Объекты и субъекты коммерческой деятельности. Организационно-правовые формы субъектов коммерческой деятельности, их краткая характеристика Организация малого бизнеса в торговле, проблемы и перспективы. Складской технологический процесс и принципы его организации. Прямые договорные связи торговых предприятий с производителями товаров и их эффективность.</p>		
	<p>Промежуточная аттестация: другие формы контроля</p>		

Для характеристики уровня освоения учебного материала используются следующие обозначения:

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

3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ОБЩЕОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

3.1 Материально-техническое обеспечение

При реализации образовательной программы по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям) используются следующие компоненты материально-технической базы для изучения дисциплины.

Учебная аудитория 18 на 30 посадочных мест для проведения учебных занятий всех видов (в т.ч. практической подготовки обучающихся), групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации по адресу ул. Прянишникова д.14 стр. 6 учебный корпус 21. Персональный компьютер с выходом в интернет, экран для проектора, доска маркерная, проектор, 2 колонки, учебные столы, ученические стулья, клавиатура, компьютерная мышь, наглядные пособия, плакаты.

Лекционные аудитории 31 и 15 по 120 посадочных мест. Персональный компьютер с выходом в интернет, экран для проектора, доска маркерная, проектор, 2 колонки, учебные столы, ученические стулья, клавиатура, компьютерная мышь, наглядные пособия, плакаты, стенды по адресу ул. Прянишникова д.14 стр. 6 учебный корпус 21.

Помещение для самостоятельной работы обучающихся, аудитория 6, с выходом в сеть «Интернет» и доступом в электронную информационно-образовательную среду университета по адресу ул. Прянишникова д.14 стр. 6 учебный корпус 21, специализированная мебель: столы ученические – 6 шт., стулья – 12. Технические средства обучения и материалы: Персональные компьютеры с выходом в интернет – 6 шт.

Помещение для самостоятельной работы обучающихся – Центральная научная библиотека имени Н.И. Железнова по адресу Лиственничная аллея, 2, корп. 1, – читальные-компьютерные залы (на 50 посадочных мест) с выходом в интернет.

Перечень не обходимых комплектов лицензионного программного обеспечения.

Microsoft Office (Microsoft Office Excel, Microsoft Office Word, Microsoft Office PowerPoint, Microsoft Access 2007), Операционная система Microsoft Windows 10, ZIP, Google Chrome, Adobe Reader, Skype, Microsoft Office 365, Антивирус Касперский.

2.1. Учебная литература и ресурсы информационно-образовательной среды университета, включая перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине

Нормативно-правовые акты

1. Закон РФ от 07.02.1992 N 2300-1 (ред. от 22.12.2020) "О защите прав потребителей"

Основная литература:

1. Боброва, О. С. Организация коммерческой деятельности: учебник и практикум для среднего профессионального образования / О. С. Боброва, С. И. Цыбуков, И. А. Бобров. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 332 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-01668-0. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru>
2. Дорман, В. Н. Основы коммерческой деятельности : учебное пособие для среднего профессионального образования / В. Н. Дорман. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 134 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-02383-1. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/>
3. Основы коммерческой деятельности : учебник для среднего профессионального образования / И. М. Синяева, О. Н. Жильцова, С. В. Земляк, В. В. Синяев. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 506 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-08159-6. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт[сайт]. — URL: <https://urait.ru/>.
4. Карнаух, Н. Н. Охрана труда : учебник для среднего профессионального образования / Н. Н. Карнаух. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 380 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-02527-9. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/>.
5. Григорьев, М. Н. Коммерческая логистика: теория и практика : учебник для среднего профессионального образования / М. Н. Григорьев, В. В. Ткач. — 3-е изд., испр. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 507 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-03178-2. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт[сайт]. — URL: <https://urait.ru>.
6. Гаврилов, Л. П. Организация коммерческой деятельности: электронная коммерция : учебное пособие для среднего профессионального образования / Л. П. Гаврилов. — 3-е изд., доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 477 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-12180-3. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/>
7. Управление запасами: многофакторная оптимизация процесса поставок : учебник для среднего профессионального образования / Г. Л. Бродецкий, В. Д. Герами, А. В. Колик, И. Г. Шидловский. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 322 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-10776-0. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru>

Дополнительные источники

1. Дорман, В. Н. Коммерческая организация: доходы и расходы, финансовый результат : учебное пособие для среднего профессионального образования / В. Н. Дорман. — Москва: Издательство Юрайт, 2020. — 107 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-08387-3. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/>
2. Финансы организаций: управление финансовыми рисками : учебник и практикум для среднего профессионального образования / И. П. Хоминич [и др.] ; под редакцией И. П. Хоминич, И. В. Пещанской. — Москва : Издательство Юрайт, 2019. — 345 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-06790-3. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL:
3. Дорман, В. Н. Основы коммерческой деятельности : учебное пособие для среднего профессионального образования / В. Н. Дорман. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 134 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-02383-1. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/>

Учебно-методические материалы:

1. Методические указания к практическим/лабораторным работам (Электронный ресурс) / Коровин Ю.И., Горохов Д.В., – Москва: РГАУ-МСХА, 2021 – ЭБС –«РГАУ-МСХА»

Интернет – ресурсы:

1. Электронно-библиотечная система РГАУ-МСХА им. К.А.Тимирязева (далее ЭБС) сайт www.library.timacad.ru
2. Научная электронная библиотека «КиберЛенинка» - <https://cyberleninka.ru/>
- Сетевая электронная библиотека аграрных вузов - <https://e.lanbook.com/books>

4 КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

4.1 Формы и методы контроля и оценки результатов обучения

Результаты обучения	Формы и методы контроля и оценки результатов обучения
<p>Уметь:</p> <ul style="list-style-type: none">- обосновать осознанный выбор профессии;- составлять авторское резюме при устройстве на работу;- владеть методикой поиска вакансий по своей специальности;- определять требования к квалификации работника в зависимости от места и специфики его работы;- выполнять обязанности в соответствии с деловым этикетом;- самостоятельно изучать законы и нормативные документы по регулированию коммерческой деятельности;- самостоятельно изучать законы и нормативные документы, характеризующие коммерческую деятельность. <p>Знать:</p> <ul style="list-style-type: none">- содержание и составные элементы коммерческой деятельности;- характеристику объектов и субъектов коммерческой деятельности, их организационно-правовые формы;- специфику предприятий малого и среднего бизнеса, их характерные признаки;- цели и задачи коммерческих отраслевых организаций;- требования квалификационных характеристик работников коммерческих отраслевых организаций;- понятие коммерческих услуг;- морально-этические нормы профессии;- назначение и направление государственного регулирования коммерческой деятельности;- принципы ведения эффективного бизнеса.	<p>Текущий контроль:</p> <ul style="list-style-type: none">- опрос устный;- тестирование;- выполнение самостоятельной работы <p>Промежуточная аттестация в форме другие формы контроля (1,2 семестр);</p> <p>Метод проведения промежуточной аттестации 2 семестра: защита индивидуального проекта</p>