Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Выборнова Любовь Алексеевна
Должность: Ректор
Дата подписания: 03.02.2022 15:17:47
Уникальный программный ключ:
c3b3b9c625f6c113afa2a2c42baff9e05a38b76e

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ПОВОЛЖСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ СЕРВИСА» (ФГБОУ ВО «ПВГУС»)

Кафедра «Экономика, организация и коммерческая деятельность»

РАБОЧАЯ УЧЕБНАЯ ПРОГРАММА

по дисциплине «Введение в профессию»

для студентов специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям)

Тольятти 2018

Рабочая учебная программа по дисциплине «Введение в профессию»
включена в основную профессиональную образовательную программу специальности

38.02.04 Коммерция (по отраслям)
шифр, наименование направления подготовки или специальности

решением Президиума Ученого совета Протокол № 4 от 28.06.2018 г.

Начальник учебно-методического отдела_____ Н.М.Шемендюк
28.06.2018 г

Рабочая учебная программа по дисциплине разработана в соответствии с Федеральным государственным образовательным стандартом специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям) утвержденного Минобрнауки от 15.05.2014 N 539

Составил к.э.н., доцент Торгушина Е.В.
(ученая степень, звание, Ф.И.О.)

Согласовано Директор научной библиотеки _____В.Н.Еремина

Согласовано Начальник управления информатизации _____В.В.Обухов

Рабочая программа утверждена на заседании кафедры «Экономика, организация и коммерческая деятельность»
(наименование кафедры)

Протокол № _10__ от «_20_» __апреля__ 2018_ г.

Заведующий кафедрой _____ д.э.н., профессор Е.В. Башмачникова
(подпись) (ученая степень, звание, Ф.И.О.)

Согласовано начальник учебно-методического отдела _____ Н.М.Шемендюк

1. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине «Введение в профессию», соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы

1.1. Цели освоения дисциплины «Введение в профессию »
Целями освоения дисциплины «Введение в профессию » являются:

- формирование у будущих специалистов знаний и практических навыков поиска и использования информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития;
- формирование и систематизация теоретических знаний об особенностях многоуровневого образования России, спецификой среднего профессионального образования и его образовательными стандартами, организацией учебного процесса в вузе на экономическом факультете, а также формирование основ современных экономических знаний у будущих специалистов в области коммерции;
- формирование у студентов социально-личностных качеств: целеустремленности, организованности, трудолюбия, ответственности, коммуникативности, повышение их общей культуры.

1.3. Компетенции обучающегося, формируемые в результате освоения дисциплины «Введение в профессию »

В результате освоения дисциплины у обучающихся формируются следующие компетенции:

Код компетенции	Наименование компетенции
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

1.4. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине

Результаты освоения дисциплины	Технологии формирования компетенции по указанным результатам	Средства и технологии оценки по указанным результатам
Знает: ОК-1, ОК-2 об условиях формирования личности; о социальных проблемах, связанных с развитием и использованием достижений науки, техники и технологий; основные методы и средства обработки, хранения, передачи и накопления информации необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач; основные экономические показатели деятельности организации	- Лекции - Самостоятельное изучение дополнительного материала с подготовкой вопросов для проверки, подготовка рефератов, докладов и сообщений с презентациями	- Тестирование - Устные опросы - Выступление с рефератами, докладами и сообщениями
Умеет: ОК-1, ОК-2 ориентироваться в общих проблемах ценностей как основы формирования будущего специалиста;	- выполнение творческого задания -выполнение письменного задания на составление конспекта	- Собеседование - Экспертная оценка результатов творческого

использовать информационные ресурсы для поиска и хранения информации необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач; находить и использовать необходимую экономическую информацию	- решение задач - решение конкретных ситуаций	задания - Экспертная оценка результатов выполнения задания

2. Место междисциплинарного курса в структуре образовательной программы

Дисциплина относится к Вариативной части цикла ЕН. Ее освоение осуществляется в 3 семестре у студентов дневного и заочного отделения*.

№ п/п	Наименование дисциплин, определяющих междисциплинарные связи	Код и наименование компетенции(й)
	Предшествующие дисциплины (практики)	
1	Экономика организации	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 7. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации. ОК 12. Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий. ПК 2.3. Применять в практических ситуациях экономические методы, рассчитывать микроэкономические показатели, анализировать их, а также рынки ресурсов. ПК 2.4. Определять основные экономические показатели работы организации, цены, заработную плату.
	Последующие (параллельные) дисциплины (практики)	
1	Организация коммерческой деятельности	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 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 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

* Здесь и далее семестры указаны для обучающихся на базе основного общего образования. Для лиц, обучающихся на базе среднего общего образования, семестры соответствуют учебному плану и нормативному сроку обучения, установленному ФГОС.

3. Объем междисциплинарного курса в зачетных единицах с указанием количества академических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий) и на самостоятельную работу

Распределение фонда времени по семестрам и видам занятий

Виды занятий	очная форма обучения	очно-заочная форма обучения	заочная форма обучения
Итого часов Зачетных единиц	38 ч. -.	-	38 ч. -
Лекции (час)	28	-	6
Практические (семинарские) занятия (час)	-	-	-
Лабораторные работы (час)	Не предусмотрены учебным планом		
Самостоятельная работа (час)	10	-	32
Курсовой проект (работа) (+,-)	-		
Контрольная работа (+,-)	-	-	-
Зачет	3 семестр	-	3 семестр

4. Содержание междисциплинарного курса, структурированное по темам (разделам) с указанием отведенного на них количества академических часов и видов учебных занятий

4.1. Содержание междисциплинарного курса

№ п/п	Раздел дисциплины	Виды учебных занятий, включая самостоятельную работу студентов и трудоемкость (в академических часах)	Средства и технологии оценки

		Лекции, час	Практические (семинарские) занятия, час	Самостоятельная работа, час	
1	Тема 1. Рынок Основное содержание 1. Понятие и сущность рынка. 2. Элементы и механизм функционирования рынка. 3. Рынок товаров и потребитель.	**4/-/1**	**-/-/-**	**1/-/5**	Устный опрос, подготовка рефератов, докладов и сообщений, подготовка презентаций, письменная работа, экспертная оценка результатов кейс-задания, тестирование
2	ТЕМА 2. Сущность и содержание коммерческой деятельности Основное содержание 1. Понятие и сущность коммерческой деятельности. 2. Принципы коммерческой деятельности. 3. Факторы, влияющие на развитие коммерческой деятельности. 4. Торговля и ее роль в сфере товарного обращения. 5. Характеристика понятий «предприниматель», «бизнесмен» и «менеджер». 6. История развития коммерческого предпринимательства в России. 7. Современное состояние коммерческого предпринимательства в России.	**4/-/1**	**-/-/-**	**1/-/5**	Устный опрос, подготовка сообщений, экспертная оценка результатов творческих заданий, тестирование
3	Тема 3. Содержание маркетинговой деятельности в торговле Основное содержание 1. Понятие и сущность маркетинга. 2. Принципы и функции маркетинга. 3. Эволюция концепций маркетинга. 4. Потребность и поведение покупателей. 5. Сегментация покупателей. 6. Цель и роль маркетинга в коммерции.	**4/-/1**	**-/-/-**	**1/-/5**	Устный опрос, подготовка рефератов, подготовка презентаций, экспертная оценка результатов кейс-задания, тестирование
4	Тема 4. Продажа как основа коммерческой деятельности Основное содержание 1. Продажа и сбыт. 2. Продажа: понятие, значение, виды. 3. Виды проведения продаж. 4. Технология совершения продаж. 5. Цели и задачи современного менеджера по продажам. 6. Продвижение товаров на рынке: понятие, сущность, средства продвижения.	**6/-/1**	**-/-/-**	**3/-/7**	Устный опрос, подготовка докладов и рефератов, подготовка презентаций, письменное задание, решение задач, экспертная оценка результатов творческих заданий, тестирование
5	Тема 5. Профессия «Менеджер по продажам» Основное содержание 1. Описание профессии менеджер по продажам. 2. История появления профессии менеджер по продажам. 3. Особенности работы менеджера по	**6/-/1**	**-/-/-**	**3/-/5**	Устный опрос, подготовка докладов, сообщений и рефератов, подготовка презентаций, экспертная оценка решения конкретной ситуации, тестирование

	продажам. 4. Требования, предъявляемые к образованию и индивидуальным особенностям менеджера по продажам. 5. Требования, предъявляемые к профессиональной подготовленности менеджера по продажам. 6. Профессиональная деятельность менеджера по продажам. 7. Схема работы менеджера по продажам. 8. Организация рабочего места менеджера по продажам.				
6	Тема 6. Организация обучения профессии менеджер по продажам в Вузе. Организация работы с учебным материалом Основное содержание 1. Структура учебного плана подготовки менеджера по продажам. 2. Роль гуманитарных и общественных наук в формировании мировоззрения менеджера по продажам. 3. Роль фундаментальных экономических наук в подготовке менеджера по продажам.	**4/-/1**	**-/-/-**	**1/-/5**	Устный опрос, подготовка рефератов, подготовка презентаций, тестирование
	Промежуточная аттестация по междисциплинарный курс				Зачет
Итого		**28-/6**	**-/-/-**	**10/-/32**	

4.2.Содержание практических (семинарских) занятий

Практические (семинарские) занятия учебным планом не предусмотрены.

4.3.Содержание лабораторных работ

Лабораторные работы учебным планом не предусмотрены.

5. Учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы обучающихся по дисциплине

Технологическая карта самостоятельной работы студента

Код реализуемой компетенции	Вид деятельности студентов (задания на самостоятельную работу)	Итоговый продукт самостоятельной работы	Средства и технологии оценки	Обьем часов
1	2	3	4	5
ОК 1.	Подготовка реферата	Реферат	Выступление с рефератом, тестирование	5/-/16
ОК 2.	Подготовка доклада	Доклад	Выступление с докладом	5/-/16
			Итого за семестр	10/-/32

Рекомендуемая литература: 1, 3, 4, 5, 6

Содержание заданий для самостоятельной работы

Темы рефератов

. Электронная коммерция.
2. Коммерция и предпринимательство в условиях рыночной экономики зарубежных стран.
3. Личностные и профессиональные требования к менеджеру по продажам.
4. Организация и ведение деловых переговоров.
5. Деловые письма в коммерческой работе.
6. Психология общения в коммерции.
7. Требуемые компетенции профессии Менеджер по продажам.
8. Формирование портрета Менеджера по продажам.
9. Структура «продажи».
10. Принципы эффективного Коммерческого предложения.
11. Этикет телефонных переговоров.
12. Установление контакта с клиентом.
13. Коммуникация с покупателем: вербальные и невербальные компоненты.
14. Как завоевать доверие клиента в ограниченное время.
15. Стимулирование покупательской активности.
16. Конфликты с покупателем. Методы их предупреждения.
17. Переговоры в продажах.
18. Основные условия и стадии переговорного процесса. Виды подходов к переговорам. Алгоритм.
19. Презентация продукта.
20. Психология общения в коммерции.

Темы докладов

1. Содержание рекламной деятельности в торговле.
2. Воздействие и восприятие, имидж и фирменный стиль.
3. Первичная технология продаж. Основные понятия.
4. Вступление в контакт с потенциальным покупателем.
5. Основные положения языка телодвижений.
6. Группы жестов и мимики.
7. Этнический аспект языка телодвижений.
8. Предмет и методы вербальных приемов.
9. Мерчандайзинг.
10. Типология покупателей.
11. Процесс совершения покупки.
12. Современное состояние сферы торговли в России: мировой опыт и российские
13. перспективы.
14. Понятие и сущность рынка. Соотношение маркетинга и продаж в организации.
15. Потребность и поведение потребителя.
16. Сбыт и реализация товаров. Продвижение товаров.

Темы сообщений и презентаций

1. Вербальная, невербальная информация.

2. Карьерограмма менеджера по продажам.
3. Продажи по телефону и их психологические особенности.
4. Востребованность профессии менеджер по продажам на современном рынке.
5. Торговля в России: мировой опыт и перспективы развития.
6. Виды контроля и самоконтроля результативности продаж продавца.
7. Методы поиска Клиентов. Правила составления коммерческого предложения.
8. Установление контакта по телефону и договоренность о встрече.
9. Правила вхождения в контакт в процессе непосредственных переговоров с Клиентом.
10. Знания и направления деятельности менеджера по продажам.
11. Технология осуществления продажи.
12. Работа с возражениями и сомнениями клиента. Основные типы и виды возражений.
13. Современное состояние сферы торговли в России: мировой опыт и российские перспективы.
14. Понятие и сущность рынка. Соотношение маркетинга и продаж в организации.
15. Потребность и поведение потребителя.
16. Сбыт и реализация товаров. Продвижение товаров.

Письменные работы могут быть представлены в различных формах:

- Реферат - письменный, развернутый ответ на заданную тему с использованием знаний компетентных в данной области людей. Это работа с уже опубликованными источниками, освещающими необходимую тему. Он не содержит в себе практической части и является обобщением найденной информации. Чтобы создать качественную работу нужно изучить выбранные источники, своими словами передать основное содержание, подкрепив текст цитатами.
- Доклад – письменная работа, в которой в лаконичной форме отражена вся суть определенных вопросов.
- Эссе - прозаическое сочинение небольшого объема и свободной композиции, выражающее индивидуальные впечатления и соображения по конкретному поводу или вопросу и заведомо не претендующее на определяющую или исчерпывающую трактовку предмета.
- Аннотирование – предельно краткое связное описание просмотренной или прочитанной книги (статьи), ее содержания, источников, характера и назначения;
- Тезирование – лаконичное воспроизведение основных утверждений автора без привлечения фактического материала;
- Цитирование – дословное выписывание из текста выдержек, извлечений, наиболее существенно отражающих ту или иную мысль автора;
- Конспектирование – краткое и последовательное изложение содержания прочитанного.
- Конспект – сложный способ изложения содержания книги или статьи в логической последовательности. Конспект аккумулирует в себе предыдущие виды записи, позволяет всесторонне охватить содержание книги, статьи. Поэтому умение составлять план, тезисы, делать выписки и другие записи определяет и технологию составления конспекта.
- План - это схема прочитанного материала, краткий (или подробный) перечень вопросов, отражающих структуру и последовательность материала. Подробно составленный план вполне заменяет конспект;
- другое.

Вопросы для самоконтроля

1. Понятие и сущность рынка.
2. Элементы и механизм функционирования рынка.
3. Рынок товаров и услуг: понятие, особенности, виды.
4. Понятие и сущность коммерческой деятельности.
5. Объекты и субъекты коммерческой деятельности.
6. Принципы и функции коммерческой деятельности.
7. Факторы, влияющие на развитие коммерческой деятельности.
8. Торговля: понятие, виды, функции.

9. Характеристика понятий «предприниматель», «бизнесмен» и «менеджер».
10. История развития коммерческого предпринимательства в России.
11. Современное состояние коммерческого предпринимательства в России.
12. Понятие и сущность маркетинга.
13. Принципы и функции маркетинга.
14. Эволюция концепций маркетинга.
15. Потребности покупателей: понятие, характеристика.
16. Факторы, влияющие на поведение покупателей.
18. Цель и роль маркетинга в коммерции.
19. Продажа и сбыт. Отличительные характеристики понятий.
20. Характеристика основных видов продаж.
21. Этапы процесса продаж.
22. Цели и задачи современного менеджера по продажам.
23. Продвижение товаров на рынке: понятие, сущность, средства продвижения.
24. Особенности работы менеджера по продажам.
25. Требования, предъявляемые к образованию и индивидуальным особенностям менеджера по продажам.
26. Требования, предъявляемые к профессиональной подготовленности менеджера по продажам.
27. Профессиональная деятельность менеджера по продажам.
28. Структура учебного плана подготовки менеджера по продажам.
29. Роль гуманитарных и общественных наук в формировании мировоззрения менеджера по продажам.
30. Роль фундаментальных экономических наук в подготовке менеджера по продажам.
31. Особенности учебного процесса в Вузе.
32. Работа в периоды экзаменационных сессий.
33. Конспектирование лекций.
34. Схема работы менеджера по продажам.
35. Организация рабочего места менеджера по продажам.

6. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины

Вид образовательных технологий, средств передачи знаний, формирования умений и практического опыта	№ темы / тема лекции	№ практического (семинарского) занятия/наименование темы
Разбор конкретных ситуаций	Тема 3. Содержание маркетинговой деятельности в торговле Тема 4. Продажа как основа коммерческой деятельности	
Творческое задание	Тема 5. Профессия «Менеджер по продажам»	
Слайд-лекции	Тема 1. Рынок ТЕМА 2. Сущность и содержание коммерческой деятельности	

В начале семестра студентам необходимо ознакомиться с технологической картой дисциплины, выяснить, какие результаты освоения дисциплины заявлены (знания, умения, практический опыт). Для успешного освоения дисциплины студентам необходимо выполнить задания, предусмотренные рабочей учебной программой дисциплины и пройти контрольные точки в сроки, указанные в технологической карте (раздел 11). От качества и полноты их выполнения будет зависеть уровень сформированности компетенции и оценка текущей успеваемости по дисциплине. По итогам текущей успеваемости студенту может быть выставлена

оценка по промежуточной аттестации, если это предусмотрено технологической картой дисциплины. Списки учебных пособий, научных трудов, которые студентам следует прочесть и законспектировать, темы практических занятий и вопросы к ним, вопросы к дифференцированному зачету и другие необходимые материалы указаны в разработанном для данной дисциплины учебно-методическом обеспечении.

Основной формой освоения дисциплины является контактная работа с преподавателем - лекции, консультации (в том числе индивидуальные), в том числе проводимые с применением дистанционных технологий.

По дисцииплине курс часть тем (разделов) изучается студентами самостоятельно. Самостоятельная работа предусматривает подготовку к аудиторным занятиям, выполнение заданий (письменных работ, творческих проектов и др.) подготовку к промежуточной аттестации (дифференцированному зачету).

На лекционных занятиях вырабатываются навыки и умения обучающихся по применению полученных знаний в конкретных ситуациях, связанных с будущей профессиональной деятельностью. По окончании изучения дисциплины проводится промежуточная аттестация (дифференцированный зачет).

Регулярное посещение аудиторных занятий не только способствует успешному овладению знаниями, но и помогает организовать время, т.к. все виды учебных занятий распределены в семестре планомерно, с учетом необходимых временных затрат.

6.1. Методические указания для обучающихся по освоению междисциплинарного курса на практических (семинарских) занятиях

Практические (семинарские) занятия учебным планом не предусмотреныо.

6.2. Методические указания для выполнения контрольных работ

Выполнение контрольной работы учебным планом не предусмотрено.

6.3. Методические указания для выполнения курсовых работ (проектов)

Выполнение курсового проекта (работы) учебным планом не предусмотрено.

7. Паспорт фонда оценочных средств для проведения текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине «Введение в профессию » (зачет)

Фонды оценочных средств, позволяющие оценить уровень сформированности компетенций и результаты освоения дисциплины, представлены следующими компонентами:

Код оцениваемой компетенции (или ее части)	Тип контроля *(текущий, промежуточный)*	Вид контроля	Количество элементов
ОК 1.	*текущий*	Подготовка рефератов, докладов и сообщений, тестирование	*10/1/10*
	промежуточный	Компьютерный тест	*20*
ОК 2.	*текущий*	Подготовка рефератов, докладов и сообщений, тестирование	*10/1/10*
	промежуточный	Компьютерный тест	*не менее 80*

7.1. Оценочные средства для текущего контроля успеваемости, промежуточной аттестации по итогам освоения междисциплинарного курса

Результаты освоения дисциплины	**Оценочные средства** (перечень вопросов, заданий и др.)
Знает: об условиях формирования личности; о социальных проблемах, связанных с развитием и использованием достижений науки, техники и технологий; основные методы и средства обработки, хранения, передачи и накопления информации необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач; основные экономические показатели деятельности организации	*Фонды оценочных средств:* 1.Раскройте понятие и сущность рынка. 2.Охарактеризуйте современное состояние сферы торговли в России? 3.Что такое потребность? Как она связана с поведением потребителя? 4. Дайте определение понятию «продажа». Охарактеризуйте деятельность менеджера по продажам в сфере торговли. 5.Охарактеризуйте продажу как совместный поиск и как решение задачи. 6. Дайте определение «коммерческая деятельность» и определение «предпринимательская деятельность», сравните эти два понятия, опишите их отличия друг от друга. 7.Опишите основные виды профессиональной деятельности коммерсанта. 8. Опишите объекты профессиональной деятельности коммерсанта
Умеет: ориентироваться в общих проблемах ценностей как основы формирования будущего специалиста; использовать информационные ресурсы для поиска и хранения информации необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач; находить и использовать необходимую экономическую информацию	*Фонды оценочных средств:* Часть 1 1. Под «коммерцией» понимают: деятельность, обеспечивающую процесс товародвижения и направленную на получение прибыли; деятельность, направленную на получение прибыли посредством купли-продажи товаров; деятельность, направленную на выполнение посреднических операций при осуществлении купли-продажи товаров; деятельность, направленную на внутрискладскую переработку товаров пи осуществлении купли-продажи товаров. 2. Как классифицируются коммерческие операции по их роли в процессе товародвижения: операции, развивающие процесс товародвижения; операции, устанавливающие процесс товародвижения; операции, формирующие процесс товародвижения; операции по рекламированию деятельности в процессе товародвижения; операции, предшествующие процессу товародвижения; операции, регулирующие процесс товародвижения; операции, обобщающие процесс товародвижения; операции, формирующие спрос; операции, обеспечивающие процесс товародвижения; операции, формирующие спрос; операции, завершающие процесс товародвижения? 3. Какие требования предъявляются к коммерческой информации: а) достоверность, правдивость, объемность, логичность, своевременность; б) достоверность, надежность, оперативность, системность, комплексность; в) надежность, оперативность, специализация, обобщенность, логичность; г) достоверность, надежность, конкретность, своевременность, правдивость? 4. Состав субъектов договоров поставки: организации; индивидуальные предприниматели; юридические лица и индивидуальные предприниматели; физические лица. 5. Какие элементы коммерческой деятельности выполняются на этапе формирования коммерческих связей: поставка товаров, устранение разногласий по договорам оформление коммерческих связей, проведение претензионной работы; учет и контроль выполнения договоров, заключение договоров; изучение рынка товаров, определение источников закупки, определение оптимальных

	каналов сбыта, оценка собственной конкурентоспособности, выбор формы коммерческих связей? 6. Спецификация к договору поставки товаров составляется: во всех случаях; для установления качества поставляемых товаров; при поставках товаров сложного ассортимента; при поставках товаров простого ассортимента. 7. Существенные условия договора поставки: предмет договора; объем, сроки и периоды поставки; ассортимент и качество товаров;цена; предмет договора; почтовые реквизиты сторон; способ доставки товаров; вид транспорта; предмет договора, организационно-правовая форма сторон; виды деятельности сторон; права и обязанности сторон; сведения об учредительных документах сторон; виды деятельности сторон; способ доставки товаров; имущественная ответственность сторон; юридические адреса сторон. 8. Отгрузочная разнарядка представляет собой: документ, оформляемый при заключении договора поставки, его неотъемлемая часть; документ, оформляемый поставщиком при отгрузке товаров покупателю; документ, оформляемый в случае, если покупатель дает поставщику распоряжение отгрузить товары конкретным получателям; документ, оформляемый получателем при отборке товаров на складе поставщика. 9. Какой документ оформляется в случае изменения и расторжения договора поставки: спецификация; дополнительное соглашение; протокол разногласий; протокол согласования цен? 10. Ассортимент товаров представляет собой: набор товаров, объединенных по какому-либо одному или совокупности признаков, предназначенный для продажи населению; совокупность товаров, представленных на рынок предприятием- изготовителем; совокупность товаров, предназначенных для реализации; совокупность товаров, находящихся на рынке. 11. Что такое «устойчивость» ассортимента товаров: соответствие фактического наличия товара на торговом предприятии разработанному ассортиментному перечню; бесперебойное наличие в продаже товаров, предусмотренных ассортиментным перечнем в течение определенного времени; количество товарных единиц в товарной группе; количество товарных групп и подгрупп, входящих в ассортиментный перечень? 12. Какие экономические факторы оказывают влияние на торговый ассортимент: изменение численности населения, объем и структура товарного предложения; национальные обычаи, численность населения, денежные доходы населения, мода; денежные доходы населения, уровень цен на товары, объем и структура спроса, объем и структура товарного предложения; социальный состав населения, уровень культуры, мода, денежные доходы населения? 13. Какие социальные факторы оказывают влияние на ассортимент товаров: национальные обычаи, традиции, численность населения; национальная принадлежность, денежные доходы; изменение численности населения, миграционные процессы, объем и структура товарного предложения; социальный слой общества, социальная и профессиональная структура в обществе, уровень культуры, мода? 14. Какие товары должны включаться в ассортимент товаров торгового предприятия в первую очередь: товары, находящиеся на этапе внедрения; товары, находящиеся на этапе роста и зрелости жизненного цикла; товары, находящиеся на этапе спада жизненного цикла; товары, находящиеся в стадии разработки? 15. Высшим органом управления в обществе с ограниченной ответственностью является: а) собрание полных товарищей; б) собрание участников; в) собрание пайщиков. 16. Юридическое лицо: а) отвечает по своим обязательствам своим имуществом; б) может не иметь фирменного наименования; в) имеет право предъявлять иски и выступать в суде в качестве ответчика.

	17. Назовите документ, в котором отражаются хозяйственные средства и их источники: а) устав; б) баланс; в) бизнес-план. 18. Преимущества прямых связей в розничной торговле - это А) сокращение издержек обращения; Б) установление розничных цен ниже рыночных; В) формирование торгового ассортимента; Г) поставка в соответствии с утвержденным графиком; Д) ритмичность товарооборота. 19. К коммерческим процессам относятся… А) изучение и прогнозирование спроса; Б) заключение договоров на поставку товаров; В) рекламно – информационная работа; Г) хранение товаров. 20 Способы защиты коммерческой тайны - это А) запрет бесконтрольного использования копировально-множительной техники; Б) запрет несанкционированного доступа к компьютерной информации; В) административные мероприятия (наличие службы безопасности, пропускной режим и др.); Г) своевременная приёмка товаров.

7.2. Методические рекомендации к определению процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций

Рабочая учебная программа дисциплины содержит следующие структурные элементы:

- перечень компетенций, формируемых в результате изучения дисциплины с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы;

- типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы (далее–задания). Задания по каждой компетенции, как правило, не должны повторяться.

Требования по формированию задания на оценку ЗНАНИЙ:

- обучающийся должен воспроизводить и объяснять учебный материал с требуемой степенью научной точности и полноты;

- применяются средства оценивания компетенций: тестирование, вопросы по основным понятиям дисциплины и т.п.

Требования по формированию задания на оценку УМЕНИЙ:

- обучающийся должен решать типовые задачи (выполнять задания) на основе воспроизведения стандартных алгоритмов решения;

- применяются следующие средства оценивания компетенций: простые ситуационные задачи (задания) с коротким ответом или простым действием, упражнения, задания на соответствие или на установление правильной последовательности, эссе и другое.

Требования по формированию задания на оценку навыков и (или) ОПЫТА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ:

- обучающийся должен решать усложненные задачи (выполнять задания) на основе приобретенных знаний, умений и навыков, с их применением в определенных ситуациях;

- применяются средства оценивания компетенций: задания требующие многошаговых решений как в известной, так и в нестандартной ситуациях, задания, требующие поэтапного решения и развернутого ответа, ситуационные задачи, проектная деятельность, задания расчетно-графического типа. Средства оценивания компетенций выбираются в соответствии с заявленными результатами обучения по междисциплинарный курс.

Процедура выставления оценки доводится до сведения обучающихся в течение месяца с начала изучения дисциплины путем ознакомления их с технологической картой дисциплины, которая является неотъемлемой частью рабочей учебной программы по междисциплинарный курс.

В результате оценивания компетенций на различных этапах их формирования по междисциплинарный курс студенту начисляются баллы по шкале, указанной в рабочей учебной программе по междисциплинарный курс.

7.3. Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания

Успешность усвоения дисциплины характеризуется качественной оценкой на основе листа оценки сформированности компетенций, который является приложением к зачетно-экзаменационной ведомости при проведении промежуточной аттестации по междисциплинарный курс.

Критерии оценивания компетенций

Компетенция считается сформированной, если теоретическое содержание курса освоено полностью; при устных собеседованиях студент исчерпывающе, последовательно, четко и логически стройно излагает учебный материал; свободно справляется с задачами, вопросами и другими видами заданий, требующих применения знаний, использует в ответе дополнительный материал; все предусмотренные рабочей учебной программой задания выполнены в соответствии с установленными требованиями, студент способен анализировать полученные результаты; проявляет самостоятельность при выполнении заданий, качество их выполнения оценено числом баллов от 86 до 100, что соответствует *повышенному уровню* сформированности компетенции.

Компетенция считается сформированной, если теоретическое содержание курса освоено полностью; при устных собеседованиях студент последовательно, четко и логически стройно излагает учебный материал; справляется с задачами, вопросами и другими видами заданий, требующих применения знаний; все предусмотренные рабочей учебной программой задания выполнены в соответствии с установленными требованиями, студент способен анализировать полученные результаты; проявляет самостоятельность при выполнении заданий, качество их выполнения оценено числом баллов от 61 до 85,9, что соответствует *пороговому уровню* сформированности компетенции.

Компетенция считается несформированной, если студент при выполнении заданий не демонстрирует знаний учебного материала, допускает ошибки, неуверенно, с большими затруднениями выполняет практические работы, не демонстрирует необходимых умений, доля невыполненных заданий, предусмотренных рабочей учебной программой составляет 55 %, качество выполненных заданий не соответствует установленным требованиям, качество их выполнения оценено числом баллов ниже 61, что соответствует *допороговому уровню*.

Шкала оценки уровня освоения дисциплины

Качественная оценка может быть выражена: в процентном отношении качества усвоения дисциплины, которая соответствует баллам, и переводится в уровневую шкалу и оценки «отлично» / 5, «хорошо» / 4, «удовлетворительно» / 3, «неудовлетворительно» / 2, «зачтено», «не зачтено». Преподаватель ведет письменный учет текущей успеваемости студента в соответствии с технологической картой по междисциплинарный курс.

Шкала оценки результатов освоения дисциплины, сформированности компетенций

Шкалы оценки уровня сформированности компетенции (й)		**Шкала оценки уровня освоения дисциплины**		
Уровневая шкала оценки компетенций	*100 бальная шкала, %*	*100 бальная шкала, %*	*5-балльная шкала, дифференцированная оценка/балл*	*недифференцированная оценка*
допороговый	ниже 61	ниже 61	«неудовлетворительно» / 2	не зачтено
пороговый	61-85,9	70-85,9	«хорошо» / 4	зачтено
		61-69,9	«удовлетворительно» / 3	зачтено
повышенный	86-100	86-100	«отлично» / 5	зачтено

8. Учебно-методическое и информационное обеспечение междисциплинарного курса

8.1. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения междисциплинарного курса

Списки основной литературы

1. Кузнецов, И. Н. Основы научных исследований [Электронный ресурс] : учеб. пособие / И. Н. Кузнецов. - 4-е изд. - Документ Bookread2. - М. : Дашков и К, 2018. - 282 с. - Режим доступа: http://znanium.com/bookread2.php?book=415064.

2. Шкляр, М. Ф. Основы научных исследований [Электронный ресурс] **:** учеб. пособие / М. Ф. Шкляр. - 6-е изд. - Документ Bookread2. - М. : Дашков и К, 2018. - 206 с. - Режим доступа: http://znanium.com/bookread2.php?book=340857

3. Яковлев, Г. А. Основы коммерции [Электронный ресурс] : учеб. пособие для вузов по специальностям "Коммерция (торговое дело)", "Маркетинг" / Г. А. Яковлев. - Документ Bookread2. - М. : ИНФРА-М, 2016. - 223 с. - Режим доступа: http://znanium.com/bookread2.php?book=484736.

Списки дополнительной литературы

4. Липсиц, И. В. Экономика [Электронный ресурс] : учеб. для вузов по направлению подгот. "Экономика" / И. В. Липсиц. - 8-е изд., стер. - Документ Bookread2. - М. : Магистр [и др.], 2016. - 607 с. - Режим доступа: http://znanium.com/bookread2.php?book=550145.

5. Лукина, А. В. Маркетинг товаров и услуг [Электронный ресурс] : учеб. пособие для сред. спец. образования по группе специальностей "Экономика и упр." / А. В. Лукина. - 2-е изд., доп. - Документ Bookread2. - М. : ФОРУМ [и др.], 2017. - 237 с. : ил., табл. - Режим доступа: http://znanium.com/bookread2.php?book=757837.

6. Слагода, В. Г. Экономика [Электронный ресурс] : учеб. пособие для сред. проф. образования / В. Г. Слагода. - 4-е изд., перераб. и доп. - Документ Bookread2. - М. : ФОРУМ [и др.], 2017. - 238 с. - Режим доступа: http://znanium.com/bookread2.php?book=882810.

8.2. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети "Интернет" (далее - сеть "Интернет"), необходимых для освоения междисциплинарного курса

Интернет-ресурсы

1. Виртуальный ресурсный центр [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://www.trainet.org. - Загл. с экрана.
2. Единое окно доступа к образовательным ресурсам [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://window.edu.ru/. - Загл. с экрана.
3. КонсультантПлюс [Электронный ресурс] : официальный сайт компании «КонсультантПлюс». - Режим доступа: http://www.consultant.ru/. - Загл. с экрана.
4. КУБ - электронная библиотека [Электронный ресурс] : бесплатная электронная библиотека научной, научно-популярной и художественной литературы. - Режим доступа: http://www.koob.ru. - Загл. с экрана.
5. Научная электронная библиотека eLIBRARY.RU [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://elibrary.ru/defaultx.asp. - Загл с экрана
6. РИНТИ. Ресурсы интеллектуальной информации [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://www.rinti.ru/grants/. - Загл. с экрана.
7. Универсальные базы данных East View [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://www.ebiblioteka.ru/. - Загл. с экрана.
8. Электронная библиотечная система Поволжского государственного университета сервиса [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://elib.tolgas.ru/. - Загл. с экрана.
9. Электронно-библиотечная система Znanium.com [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://znanium.com/. - Загл. с экрана.
10. ЭСМ. Федеральный образовательный портал. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.ecsocman.edu.ru/. – Загл. с экрана.

11. NT-INFORM [Электронный ресурс] : информац. интернет-канал. - Режим доступа: http://www.rsci.ru/grants.html. - Загл. с экрана.

1. **Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по междисциплинарному курсу, включая перечень программного обеспечения и информационных справочных систем** (при необходимости)

Краткая характеристика применяемого программного обеспечения

№ п/п	Программный продукт	Характеристика	Назначение при освоении дисциплины
1	Microsoft Office 2003/2007/2010	Microsoft Office – комплект рабочих приложений и программ: текстовый редактор Microsoft Word; Редактор электронных таблиц Microsoft Excel; Система управления базами данных Microsoft access; программа создания презентаций Microsoft Power Point; программа для работы с электронной почтой Microsoft Outlook; программуа создания публикаций Microsoft Publisher	WORD – подготовка текстовых документов и раздаточного материала. EXCEL – Создание и оформление электронных таблиц, построение графиков. PowerPoint - подготовка презентаций для выступлений с докладами и рефератами, проведения слайд-лекций и практик .
2	Консультант+	Компьютерная справочно-поисковая правовая система в России	Поиск изучение и актуализация законодательства о государственной службе

2. **Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по междисциплинарному курсу**

10.1. Специально оборудованные кабинеты и аудитории

Реализация программы дисциплины в соответствии с требованиями ФГОС СПО по специальности требует наличие учебного кабинета, укомплектованного специализированной мебелью, техническими средствами обучения и наглядными пособиями, служащими для представления учебной информации.

3. **Примерная технологическая карта дисциплины «Введение в профессию»**

Факультет СПО
кафедра «Экономика, организация и коммерческая деятельность»
преподаватель: к.э.н., доцент Торгушина Е.В., специальность 38.02.04 Коммерция (по отраслям)

№	Виды контрольных точек	Кол-во контрольных точек	Количество баллов за 1 контрольную точку	Срок прохождения контрольных точек																		Зачетно - экзаменационная сессия
				сентябрь				октябрь				ноябрь				декабрь					Итого	
				1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17		
I	**Обязательные задания:**																					
1.1.	Посещение лекционного занятия	9	1	+	+	+		+		+		+		+		+		+			9	
1.2.	Выполнение реферата	1	21											+							21	
	Итого																				30	
2.	**Дополнительные задания:**																					
2.1.	Подготовка доклада к лекционному занятию	7	2				+		+		+		+		+		+		+		14	
2.2.	Текущий контроль знаний в форме письменного опроса или тестирования	4	4				+				+				+					+	16	
	Итого																				30	
3.	**Научная работа:**																					
3.1.	Участие в конференции	1	20															+			20	
	Текущий рейтинг																				80	
4.	Промежуточный контроль знаний	1	20									+									20	
	Общий рейтинг																				100	
	Форма контроля																					зачет