

**ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
СТАВРОПОЛЬСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ АГРАРНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ**

Принято учебно-методической
комиссией факультета среднего
профессионального образования
протокол № 7 от «24» апреля 2023 г.



Утверждаю:
Декан факультета среднего
Профессионального образования
О.С. Гаврилова
«24» апреля 2023 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА

УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

ДУПКВ.02 Введение в специальность

Программы подготовки специалистов среднего звена
по специальности среднего профессионального образования
38.02.04 Коммерция (по отраслям)
базовый уровень подготовки

Профиль получаемого профессионального образования:
социально-экономический

Квалификация выпускника
Менеджер по продажам

Форма обучения
очная

г. Ставрополь, 2023 г.

Рассмотрена и одобрена на заседании
цикловой комиссии социально-
экономических дисциплин и
профессиональных модулей

Протокол № 5 от «20» апреля 2023 г.

председатель цикловой комиссии

подпись /Германова В.С.
ФИО

 Документ_2023-11-10_10394411.pdf

Рабочая программа учебной дисциплины ДУПКВ. 02 Введение в специальность разработа-
тана с учетом требований Федерального государственного образовательного стандарта
среднего профессионального образования, утвержденного приказом Министерства обра-
зования и науки Российской Федерации от 12 мая 2014 г. №504

Организация-разработчик: Федеральное государственное бюджетное образователь-
ное учреждение высшего образования «Ставропольский государственный аграрный уни-
верситет»

Разработчик:

Разработчик:
Рыбасова Ю.В.,
кандидат экономических наук,
доцент кафедры экономической теории,
маркетинга и агроэкономики



СОДЕРЖАНИЕ

1.	ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ОБЩЕОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ ДУП.01 ВВЕДЕНИЕ В СПЕЦИАЛЬНОСТЬ (ПРОФЕССИЮ)	4
1.1.	Цели дисциплины	4
1.2.	Общая характеристика учебной дисциплины	5
1.3.	Место дисциплины в учебном плане	5
1.4.	Результаты освоения учебной дисциплины – личностные, метапредметные, предметные	6
1.5.	Количество часов на освоение рабочей программы учебной дисциплины	6
1.6.	Изменения, внесенные в рабочую программу по сравнению с Примерной программой по ООД	6
2.	СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ ДУПКВ.01 ВВЕДЕНИЕ В СПЕЦИАЛЬНОСТЬ (ПРОФЕССИЮ)	7
2.1.	Объем учебной дисциплины и виды учебной работы	7
2.2.	Тематический план и содержание учебной дисциплины	8
3.	ХАРАКТЕРИСТИКА ОСНОВНЫХ ВИДОВ УЧЕБНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОБУЧАЮЩИХСЯ	27
4.	УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ОБЩЕОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ ДУП.01 ВВЕДЕНИЕ В СПЕЦИАЛЬНОСТЬ (ПРОФЕССИЮ)	29
4.1.	Требования к минимальному материально-техническому обеспечению	29
4.2.	Информационное обеспечение обучения	30
4.3.	Особенности реализации дисциплины для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья	32
5.	КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ ДУП.01 ВВЕДЕНИЕ В СПЕЦИАЛЬНОСТЬ (ПРОФЕССИЮ)	33

1. ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ОБЩЕОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ ДУП.01 ВВЕДЕНИЕ В СПЕЦИАЛЬНОСТЬ (ПРОФЕССИЮ)

Программа общеобразовательной учебной дисциплины ДУП.01 Введение в специальность (профессию) предназначена для изучения основ профессиональной деятельности студентами 1 курса специальности среднего профессионального образования социально-экономического профиля 38.02.04 Коммерция (по отраслям) в ФГБОУ ВО Ставропольский ГАУ, реализующий образовательную программу среднего общего образования в пределах освоения основной образовательной программы СПО (ООП СПО) на базе основного общего образования при подготовке специалистов среднего звена.

1.1. Цели дисциплины

Содержание программы учебной дисциплины ДУП.01 Введение в специальность (профессию) направлено на достижение следующей цели: формирование у студентов общих представлений, знаний, навыков и компетенций по образовательной программе 38.02.04 Коммерция (по отраслям), осознание социальной значимости выбранной профессии.

В программу включено содержание, направленное на формирование у студентов компетенций, необходимых для качественного освоения основной образовательной программы СПО на базе основного общего образования с получением среднего общего образования; программы подготовки специалистов среднего звена (ППССЗ) по специальности среднего профессионального образования социально-экономического профиля 38.02.04 Коммерция (по отраслям).

Программа учебной дисциплины ДУП.01 Введение в специальность (профессию) состоит из содержания учебного материала, в ней отражена последовательность его изучения, распределение учебных часов по темам и разделам, тематика рефератов (докладов), индивидуальных проектов, виды самостоятельных работ с учетом специфики программы подготовки специалистов среднего звена специальности среднего профессионального образования социально-экономического профиля 38.02.04 Коммерция (по отраслям).

Программа может использоваться другими профессиональными образовательными организациями, реализующими образовательную программу среднего общего образования в пределах освоения ООП СПО на базе основного общего образования (ППССЗ) обучающихся по специальностям среднего профессионального образования технического профиля.

1.2. Общая характеристика учебной дисциплины ДУП.01 Введение в специальность (профессию)

При освоении специальностей СПО социально-экономического профиля профессионального образования введение в специальность (профессию)

изучается на базовом уровне ФГОС среднего общего образования.

Содержание учебной дисциплины ориентировано на формирование у студентов знаний, умений и навыков в части:

- понимания основных исторических предпосылок, событий, фактов, явлений, приведших к формированию профессии менеджер по продажам;
- усвоения основополагающих терминов и определений в области торгового дела и коммерции;
- овладения содержанием специальности (в зависимости от области профессиональной деятельности), включающей следующие направления: организацию, управление и проектирование процессов в области коммерческой деятельности, маркетинга, торговой рекламы, логистики в торговле, товароведения и экспертизы товаров, материально-технического снабжения и сбыта, торгово-посреднической деятельности;
- изучения основных видов коммерции и коммерческих операций;
- формирования представления о функциональных сферах деятельности и квалификационных характеристиках должностей, на которых могут работать специалисты по управлению продажами;
- использования информационно-коммуникационных технологий в профессиональной деятельности.

Таким образом, создаются условия для успешной реализации деятельностного подхода к изучению ДУП.01 Введение в специальность (профессию).

Изучение дополнительной учебной дисциплины ДУП.01 Введение в специальность (профессию) завершается подведением итогов в форме дифференцированного зачета в рамках промежуточной аттестации студентов в процессе освоения ООП СПО на базе основного общего образования с получением среднего общего образования (ППССЗ).

1.3. Место дисциплины в учебном плане

Учебная дисциплина ДУП.01 Введение в специальность (профессию) является дополнительным учебным предметом в соответствии с ФГОС среднего общего образования.

Учебная дисциплина ДУП.01 Введение в специальность (профессию) изучается в общеобразовательном цикле учебного плана ООП СПО на базе основного общего образования с получением среднего общего образования (ППССЗ) по специальности среднего профессионального образования социально-экономического профиля 38.02.04 Коммерция (по отраслям).

В учебном плане ППССЗ по специальности среднего профессионального образования социально-экономического профиля 38.02.04 Коммерция (по отраслям) учебная дисциплина ДУП.01 Введение в специальность (профессию) входит в состав общих общеобразовательных учебных дисциплин, формируемых из дополнительных предметных областей ФГОС среднего общего образования, для специальностей СПО социально-экономического профиля профессионального образования.

1.4. Результаты освоения учебной дисциплины – личностные, метапредметные, предметные

Освоение содержания учебной дисциплины ДУП.01 Введение в специальность (профессию) обеспечивает достижение студентами следующих **результатов**:

- знание сущности и социальной значимости своей будущей профессии;
- знание типичных и особенных требований работодателя к работнику (в соответствии с будущей профессией):
 - понимание видов и типов проблем, существующих в различных сферах жизнедеятельности человека, в том числе и его профессиональной сфере;
 - умение оценить социальную значимость своей будущей профессии;
 - знание понятия информации, ее источников, их особенностей и инструментария по работе с информационными потоками;
 - знание обобщенного алгоритма решения проблем в профессиональной деятельности;
 - умение выбирать оптимальные способы презентации результатов решения проблем в профессиональной деятельности;
 - знание основных характеристик субъектов коммерческой деятельности и их организационно-правовых форм;
 - знание целей и задач коммерческих служб организаций;
 - понимание назначений и направлений государственного регулирования коммерческой деятельности;
 - владение методами управления коммерческими процессами торговых предприятий;
 - знание основных методов и средств обработки, хранения, передачи и накопления информации компьютера;
 - знание назначения и принципов использования системного и программного обеспечения в профессиональной деятельности;
 - умение применять специализированное программное обеспечение для сбора, хранения и обработки информации в соответствии с изучаемыми профессиональными модулями.

Личностные результаты реализации программы воспитания (де-скрипторы)

ЛР 2. Проявляющий активную гражданскую позицию, демонстрирующий приверженность принципам честности, порядочности, открытости, экономически активный и участвующий в студенческом и территориальном самоуправлении, в том числе на условиях добровольчества, продуктивно взаимодействующий и участвующий в деятельности общественных организаций.

ЛР 3. Соблюдающий нормы правопорядка, следующий идеалам гражданского общества, обеспечения безопасности, прав и свобод граждан России. Лояльный к установкам и проявлениям представителей субкультур, от-

личающий их от групп с деструктивным и девиантным поведением. Демонстрирующий неприятие и предупреждающий социально опасное поведение окружающих.

ЛР 7. Осознающий приоритетную ценность личности человека; уважающий собственную и чужую уникальность в различных ситуациях, во всех формах и видах деятельности.

ЛР 8. Проявляющий и демонстрирующий уважение к представителям различных этнокультурных, социальных, конфессиональных и иных групп. Сопричастный к сохранению, преумножению и трансляции культурных традиций и ценностей многонационального российского государства.

ЛР 9. Соблюдающий и пропагандирующий правила здорового и безопасного образа жизни, спорта; предупреждающий либо преодолевающий зависимости от алкоголя, табака, психоактивных веществ, азартных игр и т.д. Сохраняющий психологическую устойчивость в ситуативно сложных или стремительно меняющихся ситуациях.

ЛР 16. Принимающий основы экологической культуры, соответствующей современному уровню экологического мышления, применяющий опыт экологически ориентированной рефлексивно-оценочной и практической деятельности в жизненных ситуациях и профессиональной деятельности.

1.5. Количество часов на освоение рабочей программы учебной дисциплины ДУП.01 Введение в специальность (профессию)

Максимальная учебная нагрузка обучающихся – 452 часа;

Обязательная аудиторная учебная нагрузка – 302 часа;

Самостоятельная (внеаудиторная) работа – 150 часов.

1.6. Изменения, внесенные в рабочую программу по сравнению с Примерной программой по ООД

Изменений нет.

2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ ДУП.01 ВВЕДЕНИЕ В СПЕЦИАЛЬНОСТЬ (ПРОФЕССИЮ)

2.1. Объем учебной дисциплины и виды учебной работы

Вид учебной работы	Объем часов
Максимальная учебная нагрузка (всего)	452
Обязательная аудиторная учебная нагрузка (всего)	302
в том числе:	
Лекции, уроки	92
Практические занятия	210
Лабораторные работы	-

Контрольные работы	-
Самостоятельная работа обучающегося (всего)	150
<i>в том числе:</i>	
- подготовка докладов с презентацией	40
- выполнение творческих заданий	50
- составление опорного конспекта	30
- изучение дополнительных источников литературы и электронных источников	30
Промежуточная аттестация в форме <i>дифференцированного зачета</i>	

**2.2. Тематический план и содержание учебной дисциплины
ДУП.01 Введение в специальность (профессию)**

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала и практические занятия	Объем часов	Уровень освоения
1	2	3	4
РАЗДЕЛ 1. ПРОЕКТНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ		58	
Тема 1.1 Понятие проектной деятельности	Всего	6	1,2
	Практическое занятие. Содержание учебного материала Понятие и основные характеристики проектной деятельности. Жизненный цикл проекта. Основные требования к проекту. Ключевые черты проектирования. Основные этапы проектирования. Классификация проектов. Особенности учебных проектов и их виды. Алгоритмизация проектной деятельности. Задание: произвести классификацию проектов и определить различные стадии их жизненного цикла	4	1,2,3
	Самостоятельная работа обучающихся Закрепление теоретического материала и разработка собственного алгоритма работы над проектом	2	
Тема 1.2 Формирование идеи и замысла проекта	Всего	6	1,2,3
	Практическое занятие. Содержание учебного материала Основные требования к использованию метода проектов и проектной деятельности. Проблематика, стимулирующая развитие проектной деятельности. Описание и анализ ситуаций, в которых возникают проблемы. Субъекты и объекты	4	1,2,3

	<p>проектной деятельности и их вовлеченность в проблематику проекта. Замысел проекта и его воплощение.</p> <p>Задание: произвести анализ типовых проектов с точки зрения их генеральных идей (замыслов) и вариантов их практического воплощения</p>		
	<p>Самостоятельная работа обучающихся</p> <p>Закрепление теоретического материала и подготовка сообщений об основных взглядах на проектную деятельность и проектирование</p>	2	
<p>Тема 1.3</p> <p>Самоопределение: от мечты к цели</p>	<p>Всего</p>	10	1,2,3
	<p>Практическое занятие.</p> <p>Содержание учебного материала</p> <p>Цели и способы их достижения. Целеполагание, как первоначальный этап проектной деятельности. Отличие целей и способов их достижения. Постановка задач, исходя из целей проекта.</p> <p>Задание: выполнение упражнения «Способ достижения цели»</p>	6	1,2,3
	<p>Самостоятельная работа обучающихся</p> <p>Закрепление теоретического материала и работа с бланком: «Мечта-цель»</p>	4	
<p>Тема 1.4</p> <p>Поиск и анализ проектной информации</p>	<p>Всего</p>	10	1,2,3
	<p>Практическое занятие.</p> <p>Содержание учебного материала</p> <p>Система проектной информации. Принципы использования информации в проектной деятельности. Информационное сопровождение этапов проектного исследования. Виды информации для реализации проекта. Методы сбора первичной и вторичной информации. Анкетирование, как метод исследования.</p> <p>Задание: составление чек-листа по поиску и работе с проектной информацией</p>	6	1,2,3

	Самостоятельная работа обучающихся Закрепление теоретического материала и составление анкеты для опроса респондентов, связанных с проектной деятельностью	4	
Тема 1.5 Реализация основных этапов проектной деятельности	Всего	8	1,2,3
	Практическое занятие. Содержание учебного материала Планирование и реализация основных этапов проектной деятельности. Формирование навыков коллективной и самостоятельной работы в ходе проектной деятельности. Обеспечение проекта материально-техническими ресурсами. Трудности в реализации проекта и варианты их преодоления. Задание: работа с «Проектным треугольником» и бланком «Конструктор для разработки проекта»	6	1,2,3
	Самостоятельная работа Закрепление теоретического материала и подготовка сообщения на тему «Самые необычные студенческие проекты»	2	
Тема 1.6 Результаты проектной деятельности	Всего	8	1,2,3
	Практическое занятие. Содержание учебного материала Основные требования к оформлению результатов проекта. Требования к портфолио (визитной карточке проектов). Виды презентаций проектов. Задание: подготовка визитной карточки индивидуальных проектов учащихся	6	1,2,3
	Самостоятельная работа обучающихся Закрепление теоретического материала и подготовка презентации для защиты индивидуальных проектов учащихся	2	
Тема 1.7	Всего	10	1,2,3

Подготовка презентации и защита индивидуального проекта	Практическое занятие. Содержание учебного материала Механизм оценивания проектов. Требования к оценке проектов и к самооценке. Критериальное оценивание проектов. Модерация и самооценивание проекта. Параметры оценивания. Объективность оценивания проектов. Задание: прохождение процедуры предварительной защиты индивидуальных проектов учащихся	6	1,2,3
	Самостоятельная работа обучающихся Закрепление пройденного материала. Рефлексия проектной деятельности с использованием листа-вопросника	4	
РАЗДЕЛ 2. ОСНОВЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ		230	
Модуль 2.1 Введение в торгово-коммерческую деятельность			
Тема 2.1.1 История возникновения и развития торговли	Всего	8	1,2
	Содержание учебного материала Зарождение торговли в древние века: Древний Рим, Древний Египет, Древняя Греция. Китай. Влияние появления денег на развитие торговли. Влияние открытия Америки на развитие торговли. Зарождение ярмарочно-выставочной деятельности. Развитие торговли на Руси. Развитие торговли средние века. Индустриализация и ее влияние на развитие торговли. Торговля в России в XX в. Современный этап развития торговли.	2	1,2
	Практическое занятие Работа с лекционным материалом. Просмотр видео-фильма «История русского купечества»	4	
	Самостоятельная работа обучающихся Закрепление теоретического (лекционного) материала и подготовка докладов с презентацией.	2	
Тема 2.1.2 Сущность	Всего	10	1,2
	Содержание учебного материала	2	1,2

и функции торговли	Торговля как вид предпринимательской деятельности. Товары как объект торговли. Услуги как объект торговли. Основные показатели торговой деятельности предприятий торговли		
	Практическое занятие Работа с лекционным материалом. Решение практико-ориентированных задач. Выступление с докладами	4	
	Самостоятельная работа обучающихся Закрепление теоретического (лекционного) материала и подготовка к опросу.	4	
Тема 2.1.3 Сущность и содержание коммерческой деятельности в торговле	Всего	8	1,2,3
	Содержание учебного материала Сущность коммерческой деятельности и характеристика основных ее элементов. Коммерческие службы торговых организаций. Информационное обеспечение коммерческой деятельности. Коммерческая тайна и ее защита.	2	1,2,3
	Практическое занятие Работа с лекционным материалом. Решение практико-ориентированных задач. Устный опрос.	4	
	Самостоятельная работа обучающихся Закрепление теоретического (лекционного) материала и подготовка докладов с презентацией.	2	
Тема 2.1.4 Функциональные сферы деятельности и карьера коммерсанта	Всего	8	1,2
	Содержание учебного материала Основные профессиональные сферы и виды деятельности коммерсанта. Личностные и профессиональные качества коммерсанта. Секреты успеха профессии	2	1,2
	Практическое занятие Работа с лекционным материалом. Выступление с докладами. Тестирование на выявление профессиональных качеств	2	
	Самостоятельная работа обучающихся Закрепление теоретического (лекционного) материала и подготовка к опросу.	4	

Тема 2.1.5 Программа подготовки специалистов среднего звена по специальности 38.02.04 «Коммерция» (по отраслям)	Всего	8	1,2
	Содержание учебного материала Государственный стандарт. Сущность и обязательность ФГОС. Понятие и содержание учебного плана направления. Компетентностный подход. Понятие основных блоков учебного плана, модульные курсы, практики, ГИА.	2	1,2
	Практическое занятие Работа с лекционным материалом. Выполнение индивидуальных заданий по ознакомлению с видами профессиональной деятельности.	2	
	Самостоятельная работа обучающихся Закрепление теоретического (лекционного) материала и подготовка докладов.	4	
Тема 2.1.6 Требования к подготовке специалистов среднего звена по специальности 38.02.04 «Коммерция» (по отраслям)	Всего	8	1,2
	Содержание учебного материала Характеристика понятий: профессия, специальность, специалист. Содержание особенностей профессиональных склонностей индивида. Постановка профессиональных целей как основа жизненного успеха. Методы поиска и формирование жизненных целей. Секреты успеха в профессиональной деятельности. Самоорганизация труда коммерсанта. Составление резюме, подготовка положительной само презентации.	2	1,2
	Практическое занятие Работа с лекционным материалом. Выполнение индивидуальных заданий по ознакомлению с квалификационными требованиями к специалисту в соответствии с Общероссийским классификатором профессией. Выступление с докладами.	2	
	Самостоятельная работа обучающихся Закрепление теоретического (лекционного) материала и подготовка к опросу.	4	
Модуль 2.2 Рынки и ценообразование в развитии коммерции (по отраслям)			
Тема 2.2.1 Роль коммерции в	Всего	8	1,2
	Содержание учебного материала	2	1,2

развитии отраслевых рынков	Понятие отрасли, рынка, коммерции, их взаимосвязь. Границы и критерии отраслевых рынков. Классификация отраслевых рынков. Определение и виды барьеров входа / выхода на рынок. Рыночные стратегии коммерческих предприятий. Стратегии сдерживания входа, предоставления входа и блокированный вход на отраслевой рынок. Оптимальность выбора стратегии.		
	Практическое занятие Работа с лекционным материалом. Выступление с докладами.	4	
	Самостоятельная работа обучающихся Закрепление теоретического (лекционного) материала и подготовка докладов.	2	
Тема 2.2.2 Государственная политика и регулирование отраслевых рынков	Всего	8	1,2
	Содержание учебного материала Понятие и условия государственного регулирования отраслевых рынков. Исторические аспекты государственного регулирования рынков. Цели вмешательства государства в функционирование отраслевой структуры. Прямые и косвенные методы регулирования и стимулирования развития рыночных отношений. Типы государственной отраслевой политики. Законодательство в сфере регулирования отраслевых рынков. Государственные институты и органы контроля за функционированием и развитием рынков (по отраслям).	2	1,2
	Практическое занятие Работа с лекционным материалом. Выполнение кейсовых заданий.	4	
	Самостоятельная работа обучающихся Закрепление теоретического (лекционного) материала и подготовка к устному опросу.	2	
Тема 2.2.3 Анализ и исследование отраслевых	Всего	10	1,2
	Содержание учебного материала Понятие анализа отраслевого рынка, его цель, задачи. Источники информации	2	1,2

рынков	о состоянии и тенденциях развития рынков по отраслям. Виды отраслевой рыночной информации. Этапы проведения анализа отраслевых рыночных структур. Методы отраслевого анализа рынков. Параметры и характеристики отраслевых рынков. Ступенчатый анализ рынка. Сегментирование рынка. Емкость рынка. Способы расчета емкости рынка: оценка спроса, оценка предложения.		
	Практическое занятие Работа с лекционным материалом. Выполнение индивидуальных заданий по исследованию и анализу отраслевых рынков.	4	
	Самостоятельная работа обучающихся Закрепление теоретического (лекционного) материала, подготовка презентаций и докладов по исследованию отраслевых рынков.	4	
Тема 2.2.4	Всего	10	1,2
Ценообразование на отраслевых рынках	Содержание учебного материала Определение цены и ценообразования. Ценовые теории: трудовая, теория предельной полезности. Роль и задачи ценообразования в развитии коммерции. Функции цен. Понятие системы цен. Классификационные признаки и виды цен. Состав и структура цены. Формирование цен по стадиям товародвижения. Характеристика элементов цены товара. Особенности государственного регулирования цен и тарифов в отраслях. Ценовые факторы.	2	
	Практическое занятие Работа с лекционным материалом. Решение практико-ориентированных задач на практических занятиях.	4	1,2
	Самостоятельная работа обучающихся Закрепление теоретического (лекционного) материала и самостоятельное решение практико-ориентированных задач.	4	

Тема 2.2.5 Ценовая политика фирм и методы ценообразования на отраслевых рынках	Всего	8	1,2
	Содержание учебного материала Ценовая политика отраслевых фирм. Цели и этапы ценовой политики. Принципы формирования ценовой политики фирм на отраслевых рынках. Понятие и виды стратегии ценообразования. Тактические приемы ценообразования. Типы и виды скидок. Правила и методы формирования цен. Характеристика методов затратного ценообразования. Характеристика методов рыночного ценообразования. Характеристика методов параметрического ценообразования.	2	1,2
	Практическое занятие Работа с лекционным материалом. Итоговое тестирование по модулю 2.2 «Рынки и ценообразование в развитии коммерции (по отраслям)».	4	
	Самостоятельная работа обучающихся Закрепление теоретического (лекционного) материала и подготовка к итоговому тестированию по модулю 2.2 «Рынки и ценообразование в развитии коммерции (по отраслям)».	2	
Модуль 2.3 Основы поведения потребителей			
Тема 2.3.1 Понятие потребительского поведения	Всего	8	1,2
	Содержание учебного материала Сущность и задачи предмета «Поведение потребителей». Роль потребителей в рыночной экономике и их классификация. Сущность поведения потребителей и принципы его формирования. Основные методические подходы к исследованию поведения потребителей. Права потребителей и их защита. Федеральный закон «О защите прав потребителей».	2	1,2
	Практическое занятие Работа с лекционным материалом. Решение практико-ориентированных задач. Устный опрос.	2	
	Самостоятельная работа обучающихся	2	

	Закрепление теоретического (лекционного) материала и подготовка к опросу.		
Тема 2.3.2 Психология потребности и мотивации. Теории содержания мотивации	Всего	10	1,2,3
	Содержание учебного материала Понятие потребности и классификация потребностей. Мотив, мотивация и мотивационный процесс. Теория мотивации З.Фрейда. Теория иерархии потребностей Маслоу. Теория потребностей существования, связи, роста Альдерфера. Теория приобретенных потребностей МакКлелланда. Теория двух факторов Герцберга.	2	1,2,3
	Практическое занятие Работа с лекционным материалом. Решение практико-ориентированных задач. Выступление с докладами	4	
	Самостоятельная работа обучающихся Закрепление теоретического (лекционного) материала и подготовка докладов с презентацией.	4	
Тема 2.3.3 Факторы, формирующие потребительское поведение	Всего	10	1,2,3
	Содержание учебного материала Роль психологических факторов в формировании модели потребительского поведения. Социальные факторы формирования потребительского поведения. Культура и субкультура, их влияние на потребительское поведение. Личностные факторы и их роль в формировании потребительского поведения человека.	2	1,2,3
	Практическое занятие Работа с лекционным материалом. Решение практико-ориентированных задач. Выступление с докладами	4	
	Самостоятельная работа обучающихся Закрепление теоретического (лекционного) материала и подготовка докладов с презентацией.	4	
Тема 2.3.4	Всего	8	1,2,3

Процесс принятия решения о покупке	Содержание учебного материала Этапы принятия решения о покупке. Осознание потребности. Поиск информации. Обработка информации, оценка вариантов, альтернатив. Решение о покупке. Оценка последствий покупки. Особенности принятия решения о покупке товара-новинки.	2	1,2,3
	Практическое занятие Работа с лекционным материалом. Решение практико-ориентированных задач. Устный опрос.	4	
	Самостоятельная работа обучающихся Закрепление теоретического (лекционного) материала и подготовка к опросу.	2	
Тема 2.3.5 Моделирование поведения потребителей	Всего	8	1,2,3
	Содержание учебного материала Значение моделирования потребительского поведения. Основные виды моделей: экономическая, социологическая, психологическая.	2	1,2,3
	Практическое занятие Работа с лекционным материалом. Решение практико-ориентированных задач. Выступление с докладами	4	
	Самостоятельная работа обучающихся Закрепление теоретического (лекционного) материала и подготовка докладов с презентацией.	2	
Модуль 2.4 Введение в торговое дело			
Тема 2.4.1 Розничная торговая сеть: понятие, виды, их краткая характеристика	Всего	8	1,2,3
	Содержание учебного материала 1. Понятие и виды розничной торговой сети. 2. Специализация и типизация розничной торговой сети. 3. Организация размещения розничной торговой сети в городах.	2	1,2,3
	Практическое занятие Работа с лекционным материалом. Решение практико-ориентированных задач.	4	

	Устный опрос.		
	Самостоятельная работа обучающихся Закрепление теоретического (лекционного) материала и подготовка к опросу.	2	
Тема 2.4.2 Особенности коммерческой деятельности в оптовой торговле	Всего	10	1,2,3
	Содержание учебного материала 1. Основные понятия и виды оптового товарооборота 2. Коммерческой деятельности оптового торгового предприятия	2	1,2,3
	Практическое занятие Работа с лекционным материалом. Решение практико-ориентированных задач. Выступление с докладами.	4	
	Самостоятельная работа обучающихся Закрепление теоретического (лекционного) материала и подготовка докладов с презентацией.	4	
Тема 2.4.3 Торговые и технологические процессы на предприятиях торговли	Всего	8	1,2
	Содержание учебного материала 1. Сущность торгово-технологического процесса 2. Последовательность выполнения операций по доведению товара до потребителей	2	1,2
	Практическое занятие Работа с лекционным материалом. Решение практико-ориентированных задач. Выступление с докладами.	4	
	Самостоятельная работа обучающихся Закрепление теоретического (лекционного) материала и подготовка докладов с презентацией.	2	
Тема 2.4.4 Управление покупательскими потоками	Всего	8	1,2,3
	Содержание учебного материала Управление покупательскими потоками	2	1,2,3
	Практическое занятие	4	

	Работа с лекционным материалом. Решение практико-ориентированных задач. Выступление с докладами.		
	Самостоятельная работа обучающихся Закрепление теоретического (лекционного) материала и подготовка докладов с презентацией.	2	
Тема 2.4.5 Особенности оценки экономической эффективности торгового предприятия	Всего	8	
	Содержание учебного материала Особенности оценки экономической эффективности торгового предприятия	2	
	Практическое занятие Работа с лекционным материалом. Решение практико-ориентированных задач. Устный опрос.	4	
	Самостоятельная работа обучающихся Закрепление теоретического (лекционного) материала и подготовка к опросу.	2	
Модуль 2.5 Введение в мерчандайзинг			
Тема 2.5.1 Сущность и значение мерчандайзинга в торговле	Всего	8	
	Содержание учебного материала Понятие и сущность мерчандайзинга. Цели и задачи, объекты и субъекты мерчандайзинга. Принципы и функции мерчандайзинга. Методы мерчандайзинга.	2	
	Практическое занятие Работа с лекционным материалом. Устный опрос. Решение практико-ориентированных задач.	2	
	Самостоятельная работа обучающихся Закрепление теоретического (лекционного) материала и подготовка докладов с презентацией.	4	
Тема 2.5.2 Мерчандайзинг поставщика: методы, принципы	Всего	6	
	Содержание учебного материала Сущность и значение торговых каналов в мерчандайзинге. Понятие и виды точек продажи. Маркетинговые коммуникации в торговле. Брендинг. Позициони-	2	

	рование продукции в торговой точке.		
	Практическое занятие Работа с лекционным материалом. Устный опрос. Решение практико-ориентированных задач.	2	
	Самостоятельная работа обучающихся Закрепление теоретического (лекционного) материала и подготовка докладов с презентацией.	2	
Тема 2.5.3 Методы мерчандайзинга в розничной торговле	Всего	8	
	Содержание учебного материала Цели и задачи мерчандайзинга розничного торговца (ритейлера). Классификация розничных торговых предприятий. Атмосфера магазина с позиции мерчандайзинга.	2	
	Практическое занятие Работа с лекционным материалом. Устный опрос. Решение практико-ориентированных задач.	2	
	Самостоятельная работа обучающихся Закрепление теоретического (лекционного) материала и подготовка докладов с презентацией.	4	
Тема 2.5.4 Мерчандайзинговый подход к планировке торгового зала и выкладке товаров	Всего	8	
	Содержание учебного материала Цели внутренней планировки. Сегментация площади торгового зала. Подходы к распределению площади торгового зала: зональное расположение групп товаров. Понятие и принципы выкладки товаров. Основные концепции и методы представления товара. Определение оптимального размера выкладки. Построение товарной планограммы.	2	
	Практическое занятие Работа с лекционным материалом. Устный опрос. Решение практико-	4	

	ориентированных задач.		
	Самостоятельная работа обучающихся Закрепление теоретического (лекционного) материала и подготовка докладов с презентацией.	2	
Тема 2.5.5 Категорийный мерчандайзинг	Всего	10	
	Содержание учебного материала Понятие, цели и принципы создания товарной категории. Формирование категорий: принцип совместного размещения товаров в торговой точке.	2	
	Практическое занятие Работа с лекционным материалом. Устный опрос. Решение практико-ориентированных задач.	4	
	Самостоятельная работа обучающихся Закрепление теоретического (лекционного) материала и подготовка докладов с презентацией.	4	
Тема 2.5.6 Организация мерчандайзинга в торговой точке	Всего	10	
	Содержание учебного материала Виды и способы организации мерчандайзинга в торговой точке. Стандарты мерчандайзинга. Основные функции и обязанности мерчандайзера в торговой точке.	2	
	Практическое занятие Работа с лекционным материалом. Устный опрос. Решение практико-ориентированных задач.	4	
	Самостоятельная работа обучающихся Закрепление теоретического (лекционного) материала и подготовка к итоговому тестированию.	4	
РАЗДЕЛ 3. ИНФОРМАЦИОННЫЕ РЕСУРСЫ В ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ		164	
Тема 3.1 Понятие и	Всего	18	<i>1,2,3</i>
	Содержание учебного материала	8	<i>1,2,3</i>

сущность информационных систем и технологий	Цели, задачи дисциплины. Понятия информации, информационной технологии, информационной системы. Техника безопасности. Применение информационных технологий в экономике. Способы обработки, хранения, передачи и накопления информации. Операции обработки информации. Общие положения по техническому и программному обеспечению информационных технологий. Классификация и состав информационных систем. Понятие качества информационных процессов. Жизненный цикл информационных систем		
	Практическое занятие Практическое занятие №1. Анализ информационных систем и технологий, применяемых в экономической деятельности	8	
	Самостоятельная работа обучающихся Классификация и состав информационных систем. Понятие качества информационных процессов. Жизненный цикл информационных систем.	2	
Тема 3.2 Техническое обеспечение информационных технологий	Всего	18	<i>1,2,3</i>
	Содержание учебного материала Основные и периферийные устройства ПК. Принципы классификации компьютеров. Архитектура персонального компьютера. Основные характеристики системных блоков и мониторов. Классификация печатающих устройств. Состав периферийных устройств: сканеры, копиры, электронные планшеты, вебкамеры и т.д.	10	<i>1,2,3</i>
	Практическое занятие Практическое занятие №2. Персональный компьютер и его составные части, сравнительные характеристики.	8	
Тема 3.3 Программное обеспечение информационных технологий	Всего	18	<i>1,2,3</i>
	Содержание учебного материала Понятие платформы программного обеспечения. Сравнительная характеристика используемых платформ. Структура базового программного обеспечения. Классификация и основные характеристики операционной системы. Особенности	10	<i>1,2,3</i>

	интерфейса операционной системы. Программы – утилиты. Классификация и направления использования прикладного программного обеспечения для решения прикладных задач, перспективы его развития.		
	Практическое занятие Практическое занятие №3. Прикладное программное обеспечение: файловые менеджеры, программы-архиваторы, утилиты.	8	
Тема 3.4 Компьютерные вирусы. Антивирусы. Защита информации в информационных системах	Всего	18	<i>1,2,3</i>
	Содержание учебного материала Понятие компьютерного вируса, защиты информации и информационной безопасности. Принципы и способы защиты информации в информационных системах. Характеристика угроз безопасности информации и их источников. Методы обеспечения информационной безопасности. Принципы защиты информации от несанкционированного доступа. Правовое обеспечение применения информационных технологий и защиты информации	6	<i>1,2,3</i>
	Практическое занятие Практическое занятие №4 Организация защиты информации на персональном компьютере.	6	
	Самостоятельная работа обучающихся Файловая система: программы Мой компьютер и Проводник. Создание, перемещение, удаление папок, файлов, ярлыков	6	
Тема 3.5 Технологии создания и обработки текстовой и числовой информации	Всего	20	<i>1,2,3</i>
	Содержание учебного материала Технология создания текстового документа. Списки: маркированные, нумерованные, многоуровневые. Автоматическое создание списков. Создание и описание новых стилей списков, форматирование созданных списков. Создание и оформление газетных колонок. Оформление колонок текста с помощью табуляции. Способы создания таблиц, преобразование текста в таблицы. Конструктор: стили оформления таблиц. Макет: добавление и удаление фрагментов таблицы,	10	<i>1,2,3</i>

	<p>расположение и направление текста. Нумерация страниц, колонтитулы, разрывы страниц, разделов. Стилевое оформление заголовков, редактирование стилей. Создание и редактирование автособираемого оглавления. Экономические расчеты и анализ финансового состояния предприятия. Организация расчетов в табличном процессоре MS Excel. Относительная и абсолютная адресация в табличном процессоре MS Excel. Связанные таблицы. Расчет промежуточных итогов в таблицах MS Excel. Подбор параметра. Организация обратного расчета. Связи между файлами и консолидация данных в MS Excel. Накопление средств и инвестирование проектов в MS Excel. Использование электронных таблиц для финансовых и экономических расчетов. Использование специализированных программ для анализа финансового состояния организации</p>		
	<p>Практическое занятие Практическое занятие №5. Редактирование и форматирование текстового документа. Практическое занятие №6. Вставка графических объектов, использование возможностей WordArt, SmartArt. Практическое занятие №7. Стили, создание и редактирование автособираемого оглавления. Гиперссылки Практическое занятие №8. Организация расчетов в табличном процессоре MS Excel. Относительная и абсолютная адресация в табличном процессоре MS Excel. Сводные таблицы. Расчет промежуточных итогов в таблицах MS Excel</p>	10	
	<p>Самостоятельная работа обучающихся Нумерация страниц, колонтитулы, разрывы страниц, разделов. Стилевое оформление заголовков, редактирование стилей. Создание и редактирование автособираемого оглавления</p>	2	
Тема 3.6 Технологии	Всего	18	<i>1,2,3</i>
	Содержание учебного материала	8	<i>1,2,3</i>

создания и обработки графической информации	Компьютерная графика, ее виды. Мультимедийные программы. Назначение и основные возможности программы подготовки презентаций MS Power Point. Основные требования к деловым презентациям		
	Практическое занятие Практическое занятие №11. Создание мультимедийных презентаций в MS Power Point.	8	
	Самостоятельная работа обучающихся Создание презентации на профессиональную тему.	2	
Тема 3.7 Представления о технических и программных средствах телекоммуникационных технологий	Всего	18	<i>1,2,3</i>
	Содержание учебного материала Интернет-технологии. Способы и скоростные характеристики подключения, провайдер. Поиск информации с использованием компьютера. Программные поисковые сервисы. Использование ключевых слов, фраз для поиска информации. Комбинации условия поиска. Передача информации между компьютерами. Проводная и беспроводная связь. Методы создания и сопровождения сайта. Браузер. Примеры работы с интернетмагазином, интернет-турагентством, интернет-библиотекой и пр. Поисковые системы. Пример поиска информации на государственных образовательных порталах. Осуществление поиска информации или информационного объекта в тексте, файловых структурах, базах данных, сети Интернет. Создание ящика электронной почты и настройка его параметров. Формирование адресной книги. Социальные сети. Этические нормы коммуникаций в Интернете. Интернет-журналы и СМИ	8	<i>1,2,3</i>
	Практическое занятие Практическое занятие №12. Работа с поисковыми системами, электронной почтой. Создание сайта-визитки средствами онлайн-редактора (https://tobiz.net/).	8	
	Самостоятельная работа обучающихся Браузер. Примеры работы с интернет магазином, интернет-турагентством, интернет-библиотекой и пр. Поисковые системы. Пример поиска информации на	2	

	государственных образовательных порталах. Осуществление поиска информации или информационного объекта в тексте, файловых структурах, базах данных, сети Интернет. Создание ящика электронной почты и настройка его параметров. Формирование адресной книги.		
Тема 3.8 Примеры сетевых информационных систем для различных направлений профессиональной деятельности	Всего	18	<i>1,2,3</i>
	Содержание учебного материала Сетевые информационные системы для различных направлений профессиональной деятельности (системы электронных билетов, бухгалтерских расчетов, регистрации автотранспорта, электронного голосования, системы медицинского страхования, дистанционного обучения и тестирования, сетевых конференций и форумов и пр.)	8	<i>1,2,3</i>
	Практическое занятие Практическое занятие №13. Работа в СПС «Консультант Плюс». Организация поиска нормативных документов в СПС «Консультант Плюс»	8	
	Самостоятельная работа обучающихся Реферат на тему «Автоматизированные информационные системы»	2	
Тема 3.9 Технология работы с программным обеспечением автоматизации бухгалтерского учета	Всего	18	<i>1,2,3</i>
	Содержание учебного материала Основные функции, режимы и правила работы с бухгалтерской программой. Настройка бухгалтерской программы на учет. Контекстная помощь, работа с документацией. Основные правила обеспечения информационной безопасности бухгалтерского программного комплекса. Сохранение и восстановление информационной базы. Основные возможности программы 1С: Бухгалтерия. Первый запуск системы. Работа в пользовательском режиме.	8	<i>1,2,3</i>
	Практическое занятие Практическое занятие №14. Знакомство с интерфейсом программы 1С: Предприятие. Работа со справочниками, документами, журналами Практическое занятие №15. Ввод сведений об организации, ввод остатков по	10	

	<p>счетам. Оформление журнала фактов хозяйственной жизни на основании первичных документов.</p> <p>Практическое занятие №16. Определение финансовых результатов деятельности экономического субъекта. Подготовка бухгалтерский (финансовой) и налоговой отчетности. Сохранение и восстановление базы данных.</p>		
Всего:			452

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).

Тематика индивидуальных проектов:

1. Электронная коммерция и ее роль в условиях пандемии.
2. Деловые письма в коммерческой работе: секреты прямого маркетинга
3. Психология общения в коммерции.
4. Принципы формирования эффективного коммерческого предложения (на примере...)
5. Этикет телефонных переговоров и его значение в современной коммерции
6. Коммуникация с покупателем: значение вербальных и невербальных компонентов
7. Стимулирование покупательской активности и завоевание доверия клиентов
8. Конфликты с покупателями и методы их предупреждения
9. Карьерограмма менеджера по продажам.
10. Востребованность профессии менеджер по продажам на современном рынке.
11. Торговля в России: мировой опыт и перспективы развития.
12. Виды контроля и самоконтроля результативности продаж продавца.
13. Методы поиска клиентов и правила составления коммерческого предложения.
14. Современное состояние сферы торговли в России и перспективы ее развития
15. Взаимодействие с потребителями через осознание их потребностей и особенностей поведения
16. Современные инструменты продвижения товаров
17. Содержание рекламной деятельности в торговле.
18. Влияние фирменного стиля на восприятие товара
19. Малый бизнес в сфере торговли: проблемы становления и развития.
20. Маркетинговое исследование рынка ... в городе ...
21. Зачем городу супермаркеты?
22. Проблема Интернет-мошенничества в современной электронной торговле
23. Роль и эффективность рекламы (на примере...)
24. Особенности продвижения товара посредством различных видов рекламы на телевидения, радио, в СМИ и Интернете
25. Влияние на потребителя зрительных и звуковых стимулов в рекламе товаров
26. Поведение потребителей при совершении покупки и особенности принятия решения при покупке товара-новинки
27. Изучение потребительских предпочтений продукции путем опроса различных групп потребителей
28. Что такое бренд, как его создать и повысить узнаваемость

29. Мультибрендовая стратегия: сущность и особенности формирования
30. Что такое брендинг и его роль в современном бизнесу
31. 3D принтеры
32. Антивирусная защита смартфонов
33. Влияние высоких технологий на общественную и личную жизнь человека
34. Влияние высоких технологий на социальную структуру общества
35. Возможности и перспективы развития компьютерной графики
36. Защита персональных данных на съемных накопителях
37. Защита смартфонов от кражи
38. Значение информационных технологий для здорового образа жизни
39. Изучение популярности приложений для смартфонов
40. Интеллектуальные карты как новое средство работы с информацией
41. Интернет-зависимость
42. История компании Apple
43. Как повысить безопасность работы в интернете?
44. Компьютер и его воздействие на поведение, психологию человека
45. Компьютерная 3D анимация
46. Компьютерная анимация и мультимедиа
47. Компьютерная революция: социальные перспективы и последствия
48. Обзор компьютерных игр. Их влияние на современного подростка
49. Подросток и социальные сети
50. Правила этикета при работе с компьютерной сетью.
51. Проблемы воздействия информационных технологий на формирование общественного сознания
52. Системы дополненной реальности
53. Современные достижения в области голосового интерфейса
54. Создание анимации

3. ХАРАКТЕРИСТИКА ОСНОВНЫХ ВИДОВ УЧЕБНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОБУЧАЮЩИХСЯ

Содержание обучения	Характеристика основных видов деятельности студентов (на уровне учебных действий)
Раздел 1. Проектная деятельность	<ul style="list-style-type: none"> – знать основные характеристики проектной деятельности; – понимать основные требования к проекту и ключевые черты процесса проектирования; – разрабатывать собственный алгоритм работы над проектом; – уметь формировать идеи, тематику и цели индивидуального проектирования; – понимать процесс постановки задач, исходя из целей проекта; – понимать особенности построения системы проектной информации; – уметь осуществлять поиск, обработку, анализ первичной и вторичной проектной информации; – овладение навыками коллективной и самостоятельной работы в ходе проектной деятельности; – знать основные требования к оформлению результатов проекта и уметь их применять на практике; – умение осуществлять модерацию и самооценивание проекта; – владение навыками публичной защиты проектов.
Раздел 2. Основы профессиональной деятельности	<ul style="list-style-type: none"> – извлекать из разных источников и преобразовывать информацию об истории развития торговли; – понимать сущность и функции торговли; – анализировать пословицы и поговорки о русском языке; – рассчитывать основные показатели торговой деятельности; – понимать содержание, особенности коммерческой деятельности и ее элементов; – знать устройство коммерческой службы организаций, основные профессиональные сферы и виды деятельности коммерсанта; – понимать содержание программы подготовки специалистов среднего звена в сфере коммерции и профессиональные требования к ним; – знать нормативно-правовые основы обеспечения образовательной деятельности; – понимать особенности организации учебного процесса в университете и учебно-методического обеспечения специальности;

	<ul style="list-style-type: none"> – понимать основные принципы самообразования и повышения квалификации и уметь выстраивать собственную персональную траекторию профессионального развития; – владеть приемами письменной и устной коммуникации в профессиональной деятельности; – анализировать текущую ситуацию на региональном рынке труда в сфере торговли; – знать основы деловой культуры в сфере торговли и уметь применять ее приемы на практике; – знать разновидности товаров и услуг, обращающихся на рынке и уметь определять направления товарной политики организации; – знать факторы, определяющие поведение потребителей и уметь использовать данные знания в сегментировании и позиционировании товаров и услуг на рынке; – владеть основами проведения маркетинговых исследований рынка; – знать основы организации документооборота в торговле; – знать основные элементы эстетики труда в торговле и уметь применять данные знания в процессе оформления интерьера рабочего помещения, рабочего места продавца и определении требований к внешнему облику работника торговли; – анализировать эффективность деятельности торгового предприятия при помощи соответствующих показателей.
<p>Раздел 3. Информационные ресурсы в профессиональной деятельности</p>	<ul style="list-style-type: none"> – использовать информационные ресурсы для поиска и хранения информации; – обрабатывать текстовую и табличную информацию; – использовать деловую графику и мультимедиа-информацию; – создавать презентации; – применять антивирусные средства защиты информации; – читать (интерпретировать) интерфейс специализированного программного обеспечения, находить контекстную помощь, работать с документацией; – применять специализированное программное обеспечение для сбора, хранения и обработки информации в соответствии с изучаемыми профессиональными модулями; – пользоваться автоматизированными системами делопроизводства; – применять методы и средства защиты информации.

4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ОБЩЕОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

4.1. Требования к материально-техническому обеспечению

<p>Учебная аудитория для проведения лекционных занятий</p> <p>Кабинет гуманитарных и социально-экономических дисциплин (аудитория № 304) (71,5 кв.м)</p> <p>Учебно-лабораторный корпус факультетов агрономического и защиты растений СГАУ (4236.2 кв.м.). Адрес: 355017 355017 Ставропольский край, г. Ставрополь, ул. Ленина, 310.</p>	<p>Оснащение: рабочее место преподавателя, рабочие места для обучающихся на 63 посадочных места, телевизор Panasonic TX-PR50XT50, системный блок intel i5-3450, компактная клавиатура, проектор BenQ MX660P, документ-камера AverVision, широкоформатный ЖК - монитор LG, интерактивная доска, двухполосный потолочный громкоговоритель (4 шт.), микшер-усилитель, учебно-наглядные пособия в виде презентаций, тематические плакаты, подключение к сети «Интернет», доступ в электронную информационно-образовательную среду университета, выход в корпоративную сеть университета.</p>
<p>Учебная аудитория для проведения практических занятий</p> <p>Кабинет гуманитарных и социально-экономических дисциплин (аудитория № 304) (71,5 кв.м)</p> <p>Учебно-лабораторный корпус факультетов агрономического и защиты растений СГАУ (4236.2 кв.м.). Адрес: 355017 355017 Ставропольский край, г. Ставрополь, ул. Ленина, 310.</p>	<p>Оснащение: рабочее место преподавателя, рабочие места для обучающихся на 63 посадочных места, телевизор Panasonic TX-PR50XT50, системный блок intel i5-3450, компактная клавиатура, проектор BenQ MX660P, документ-камера AverVision, широкоформатный ЖК - монитор LG, интерактивная доска, двухполосный потолочный громкоговоритель (4 шт.), микшер-усилитель, учебно-наглядные пособия в виде презентаций, тематические плакаты, подключение к сети «Интернет», доступ в электронную информационно-образовательную среду университета, выход в корпоративную сеть университета.</p>
<p>Учебные аудитории для самостоятельной работы студентов</p> <p>1. Библиотека, читальный зал с выходом в сеть Интернет (площадь – 177 кв.м)</p> <p>Главный учебный корпус (10219.0 кв.м.). Адрес: 355017 355017 Ставропольский край, г. Ставрополь, пер Зоотехнический,</p>	<p>1. Оснащение: специализированная мебель на 100 посадочных мест, персональные компьютеры – 28 шт., телевизор – 1шт., принтер – 1шт., цветной принтер – 1шт., копировальный аппарат – 1шт., сканер – 1шт., Wi-Fi оборудование, подключение к сети «Интернет», доступ в электронную информационно-образовательную среду университета,</p>

в квартале 112.	выход в корпоративную сеть университета.
<p>2. Методический кабинет (аудитория №135)</p> <p>(47,7 кв.м)</p> <p>Учебное здание (7643.2 кв.м.). Адрес: 355017 355017 Ставропольский край, г. Ставрополь, ул. Мира, 347</p>	<p>2. Оснащение: специализированная мебель на 25 посадочных мест, персональные компьютеры – 14 шт., проектор Sanyo PLS-XU10 – 1 шт., интерактивная доска SMART Board 690 – 1 шт., учебно-наглядные пособия в виде презентаций, подключение к сети «Интернет», информационно-образовательную среду университета, выход в корпоративную сеть университета.</p>
<p>Учебная аудитория для групповых и индивидуальных консультаций</p> <p>Кабинет гуманитарных и социально-экономических дисциплин (аудитория № 304) (71,5 кв.м)</p> <p>Учебно-лабораторный корпус факультетов агрономического и защиты растений СГАУ (4236.2 кв.м.). Адрес: 355017 355017 Ставропольский край, г. Ставрополь, ул. Ленина, 310.</p>	<p>Оснащение: рабочее место преподавателя, рабочие места для обучающихся на 63 посадочных места, телевизор Panasonic TX-PR50XT50, системный блок intel i5-3450, компактная клавиатура, проектор BenQ MX660P, документ-камера AverVision, широкоформатный ЖК - монитор LG, интерактивная доска, двухполосный потолочный громкоговоритель (4 шт.), микшер-усилитель, учебно-наглядные пособия в виде презентаций, тематические плакаты, подключение к сети «Интернет», доступ в электронную информационно-образовательную среду университета, выход в корпоративную сеть университета.</p>
<p>Учебная аудитория для текущего контроля и промежуточной аттестации</p> <p>Кабинет гуманитарных дисциплин и социально-экономических дисциплин (аудитория № 304) (71,5 кв.м)</p> <p>Учебно-лабораторный корпус факультетов агрономического и защиты растений СГАУ (4236.2 кв.м.). Адрес: 355017 355017 Ставропольский край, г. Ставрополь, ул. Ленина, 310.</p>	<p>Оснащение: рабочее место преподавателя, рабочие места для обучающихся на 63 посадочных места, телевизор Panasonic TX-PR50XT50, системный блок intel i5-3450, компактная клавиатура, проектор BenQ MX660P, документ-камера AverVision, широкоформатный ЖК - монитор LG, интерактивная доска, двухполосный потолочный громкоговоритель (4 шт.), микшер-усилитель, учебно-наглядные пособия в виде презентаций, тематические плакаты, подключение к сети «Интернет», доступ в электронную информационно-образовательную среду университета, выход в корпоративную сеть университета.</p>
<p>Учебная аудитория для проведения лекционных занятий</p>	<p>Оснащение: рабочее место преподавателя, рабочие места для обучающихся на 32 посадочных места, проектор BenQ MX660P,</p>

<p>Кабинет гуманитарных и социально-экономических дисциплин (аудитория № 104) (67,0 кв.м) Учебно-лабораторный корпус 355017, Ставропольский край, город Ставрополь, улица Ленина, 310</p>	<p>экран ProjectaMattWhite, подключение к сети «Интернет», доступ в электронную информационно-образовательную среду университета, выход в корпоративную сеть университета, кондиционеры.</p>
<p>Учебная аудитория для проведения практических занятий</p> <p>Кабинет информационных технологий (аудитория № 316) (41,1 кв.м) Учебно-лабораторный корпус 355017, Ставропольский край, город Ставрополь, улица Ленина, 310</p>	<p>Оснащение: 1 автоматизированное рабочее место преподавателя, 12 автоматизированных рабочих мест для обучающихся, 4 посадочных места для обучающихся, проектор BenQ MX660P, интерактивная доска, подключение к сети «Интернет», доступ в электронную информационно-образовательную среду университета, выход в корпоративную сеть университета.</p>

4.2. Информационное обеспечение обучения

4.2.1. Перечень рекомендуемых учебных изданий, Интернет-ресурсов, дополнительной литературы

Основные источники:

1. Иванов Г. Г. Коммерция : учебное пособие для СПО/Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова. – Москва : Издательский Дом «ФОРУМ», 2019. - 160 с. - URL: <http://znanium.com/catalog/document?id=362895>.

2. Памбухчиянц, О. В. Организация коммерческой деятельности : учебник для СПО / Университет кооперации. – Москва : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2020. - 268 с. - URL: <http://znanium.com/catalog/document?id=358227>.

3. Голицына О. Л. Основы алгоритмизации и программирования : учебное пособие для СПО / Национальный исследовательский ядерный университет «МИФИ»; Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова. - Москва : Издательство «ФОРУМ», 2021. - 431 с. - URL: <http://znanium.com/catalog/document?id=361010>.

Дополнительные источники:

1. Жулидов С. И. Организация торговли : учебник для СПО/Многоотраслевой колледж г. Моршанск. – Москва : Издательский Дом «ФОРУМ», 2021. - 350 с. - URL: <http://znanium.com/catalog/document?id=360283>.

2. Крупина Н. Н. Основы визуализации коммерческой идеи : учебное пособие для СПО/Санкт-Петербургский государственный аграрный университет. – Москва : ООО «Научно-издательский центр ИНФРА-М», 2020. - 165 с. - URL: <http://new.znanium.com/go.php?id=1013021>.

3. Советов Б. Я. Информационные технологии : учебник для СПО / Советов Б. Я., Цехановский В. В. – Москва : Юрайт, 2020. - 327 с - URL: <https://urait.ru/bcode/450686>. - ИКО Юрайт.

4. Емельянова Н. З. Устройство и функционирование информационных систем : учебное пособие для СПО / Московский энергетический институт; Российский государственный гуманитарный университет; Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова. – Москва : Издательство «ФОРУМ», 2020. - 448 с. - URL: <http://new.znaniium.com/go.php?id=1052254>.

5. Яковлев Г. А. Основы коммерции : учебное пособие для СПО / Международная академия бизнеса и управления. - Москва : ООО «Научно-издательский центр ИНФРА-М», 2020. - 224 с. - URL: <http://znaniium.com/catalog/document?id=362866>.

4.2.2. Интернет-ресурсы:

1. <http://4p.ru/main/index.php> - Маркетинг журнал 4p.ru
2. <https://www.ramu.ru/> - Российская ассоциация маркетинговых услуг
3. <http://smartandmarketing.com/> - Портал для маркетологов
4. <http://www.consultant.ru/> - Справочно-поисковая система «Консультант Плюс»
5. <http://www.garant.ru/> - Справочно-поисковая система СПС «Гарант»
6. <http://www.aup.ru> - Административно-Управленческий Портал - бесплатная электронная библиотека по вопросам экономики, финансов, менеджмента и маркетинга на предприятии.
7. <http://ecsocman.hse.ru/> - Федеральный образовательный портал «Экономика, Социология, Менеджмент»
8. <http://www.new-retail.ru> - Информационный портал о розничной торговле
9. <http://gks.ru/> - Федеральная служба государственной статистики
10. Периодические издания
 - <https://panor.ru/magazines/sovremennaya-torgovlya.html> - Журнал «Современная торговля»
 - <https://www.kommersant.ru/> - информационный портал «Коммерсант»
 - <https://viafuture.ru/> - Портал «via Future» - Инновации, стартапы, изобретения

4.3. Особенности реализации дисциплины ОУД.01 Русский язык для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья

В целях доступности получения СПО студентами с ОВЗ Университетом обеспечивается:

- 1) для студентов с ОВЗ по зрению:
 - адаптация официального сайта Университета (www.stgau.ru) в сети Интернет с учетом особых потребностей инвалидов по зрению с приведением их к международному стандарту доступности веб-контента и веб-сервисов (WCAG);

размещение в доступных для студентов, являющихся слепыми или слабовидящими, местах и в адаптированной форме (с учетом их особых потребностей) справочной информации о расписании лекций, учебных занятий (должна быть выполнена крупным (высота прописных букв не менее 7,5 см) рельефно-контрастным шрифтом (на белом или желтом фоне) и продублирована шрифтом Брайля);

присутствие ассистента, оказывающего студенту необходимую помощь;

обеспечение выпуска альтернативных форматов печатных материалов (крупный шрифт или аудиофайлы);

обеспечение доступа студента, являющегося слепым и использующего собаку-поводыря, к зданию Университета, располагающего местом для размещения собаки-поводыря в часы обучения самого студента;

2) для студентов с ОВЗ по слуху:

дублирование звуковой справочной информации о расписании учебных занятий визуальной (установка мониторов с возможностью трансляции субтитров (мониторы, их размеры и количество необходимо определять с учетом размеров помещения);

обеспечение надлежащими звуковыми средствами воспроизведения информации;

3) для студентов, имеющих нарушения опорно-двигательного аппарата, материально-технические условия должны обеспечивать возможность беспрепятственного доступа в учебные помещения, столовые, туалетные и другие помещения Университета, а также их пребывания в указанных помещениях (наличие пандусов, поручней, расширенных дверных проемов, лифтов, локальное понижение стоек-барьеров до высоты не более 0,8 м; наличие специальных кресел и других приспособлений).

3.5. Образование студентов с ОВЗ может быть организовано как совместно с другими студентами, так и в отдельных классах, группах или в отдельных аудиториях Университета. Численность студентов с ОВЗ в учебной группе устанавливается до 15 человек.

3.6. При получении СПО студентам с ОВЗ бесплатно предоставляются специальные учебники и учебные пособия, иная учебная литература, а также услуги сурдопереводчиков и тифлосурдопереводчиков.

3.7. С учетом особых потребностей студентов с ОВЗ Университетом обеспечивается предоставление учебных, лекционных материалов в электронном виде.

5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ ДУП.01 ВВЕДЕНИЕ В СПЕЦИАЛЬНОСТЬ (ПРОФЕССИЮ)

Контроль и оценка результатов освоения учебной дисциплины осуществляется преподавателем в процессе проведения учебных занятий в форме контрольной работы, творческих заданий, тестов, практических работ и др.

Результаты обучения	Критерии оценки	Методы оценки
<ul style="list-style-type: none"> - понимание основных исторических предпосылок, событий, фактов, явлений, приведших к формированию профессии менеджера по продажам; - усвоение основополагающих терминов и определений в области торгового дела и коммерции; - овладение содержанием специальности (в зависимости от области профессиональной деятельности), включающей следующие направления: организацию, управление и проектирование процессов в области коммерческой деятельности, маркетинга, торговой рекламы, логистики в торговле, товароведения и экспертизы товаров, материально-технического снабжения и сбыта, торгово-посреднической деятельности; - знание основных видов коммерции и коммерческих операций; - формирование представления о функциональных сферах деятельности и квалификационных характеристиках должностей, на которых могут работать специалисты по управлению продажами; - использование информационно-коммуникационных технологий в профессиональной деятельности; - основные методы и средства обработки, хранения, передачи и накопления информации компьютера; - основные компоненты компью- 	<p>Оценка устных ответов:</p> <p>Оценка <i>«неудовлетворительно»</i> ставится, если студент не усвоил и не раскрыл основное содержание материала; не делает выводов и обобщений; не знает и не понимает значительную или основную часть программного материала в пределах поставленных вопросов; имеет слабо сформированные и неполные знания и не умеет применять их к решению конкретных вопросов и задач по образцу; при ответе (на один вопрос) допускает более двух грубых ошибок, которые не может исправить даже при помощи преподавателя.</p> <p>Оценка <i>«удовлетворительно»</i> ставится, если студент освоил основное содержание учебного материала, имеет пробелы в усвоении материала, не препятствующие дальнейшему усвоению программного материала; материал излагает несистематизированно, фрагментарно, не всегда последовательно; показывает недостаточную сформированность отдельных знаний и умений; выводы и обобщения аргументирует слабо, допускает в них ошибки.</p> <p>Оценка <i>«хорошо»</i> ставится, если студент показывает знания всего изученного программного материала; даёт полный и правильный ответ на основе изученных теорий; незначительные ошибки и недочёты при воспроизведении изученного материала; определения понятий дал непол-</p>	<p>тестирование; устный опрос; письменные ответы на вопросы; практические и контрольные задания: индивидуальные творческие работы.</p>

<p>терных сетей, принципы пакетной передачи данных, организацию межсетевого взаимодействия;</p> <ul style="list-style-type: none"> - назначение и принципы использования системного и программного обеспечения; - технологию поиска информации в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет" (далее - сеть Интернет); - принципы защиты информации от несанкционированного доступа; - правовые аспекты использования информационных технологий и программного обеспечения; - основные понятия автоматизированной обработки информации; - направления автоматизации бухгалтерской деятельности; - назначение, принципы организации и эксплуатации бухгалтерских информационных систем; - основные угрозы и методы обеспечения информационной безопасности. <p>Перечень умений, осваиваемых в рамках дисциплины</p> <ul style="list-style-type: none"> - использовать информационные ресурсы для поиска и хранения информации; - обрабатывать текстовую и табличную информацию; - использовать деловую графику и мультимедиа-информацию; - создавать презентации; - применять антивирусные средства защиты информации; - читать (интерпретировать) интерфейс специализированного программного обеспечения, находить контекстную помощь, работать с документацией; - применять специализированное программное обеспечение для сбора, хранения и обработки 	<p>ные, небольшие неточности при использовании научных терминов или в выводах; материал излагает в определенной логической последовательности, при этом допускает одну негрубую ошибку или не более двух недочетов и может их исправить самостоятельно при требовании или при небольшой помощи преподавателя.</p> <p>Оценка <i>«отлично»</i> ставится, если студент показывает глубокое и полное знание и понимание всего объема программного материала; полное понимание сущности рассматриваемых понятий, явлений и закономерностей, теорий, взаимосвязей; умеет составить полный и правильный ответ на основе изученного материала; выделять главные положения, самостоятельно подтверждать ответ конкретными примерами, фактами; самостоятельно и аргументировано делать анализ, обобщения, выводы.</p> <p>Оценка тестовых заданий.</p> <p>Оценка <i>«неудовлетворительно»</i> ставится, если студент выполнил менее 50% правильных заданий.</p> <p>Оценка <i>«удовлетворительно»</i> ставится, если студент выполнил 51-70% работы.</p> <p>Оценка <i>«хорошо»</i> ставится за 71-85% правильно выполненной работы.</p> <p>Оценка <i>«отлично»</i> ставится, если студент выполнил работу, набрав 86-100 баллов.</p>	
--	---	--

<p>информации в</p> <ul style="list-style-type: none">- соответствии с изучаемыми профессиональными модулями;- пользоваться автоматизированными системами делопроизводства;- применять методы и средства защиты информации.		
---	--	--