Подписан цифровой подписью: Якушева Вероника Викторовна
Расположение: АНПОО "ИРБиС"

Приложение № 3 к ППССЗ

АВТОНОМНАЯ НЕКОММЕРЧЕСКАЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ

ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ

ИНСТИТУТ РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА И СТРАТЕГИЙ

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА

по дисциплине

УД.01 СПЕЦКУРС С НАСТАВНИКОМ

специальности

38.02.04 Коммерция (по отраслям)

Профиль получаемого профессионального образования – социально-экономический

форма обучения – очная

срок обучения – 2 года 10 месяцев

Рабочая программа рассмотрена
на заседании ПЦМК «Общеобразовательных дисциплин»
«1» сентября 2023 года, протокол № 1

Председатель ПЦМК: Д.И. Перова

Саратов 2023

Рабочая программа разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта среднего общего образования, утвержденного приказом Министерства образования и науки РФ от 17 мая 2012 года № 413, с учетом федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образованию 38.02.04. Коммерция (по отраслям), утвержденного приказом Министерства образования и науки РФ от 15.05.2014 № 539.

Разработчик:

Преподаватель АНПОО «ИРБиС»_____/_____/

СОДЕРЖАНИЕ

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ 2
2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ 6
3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ 10
4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ 12

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ УД.01 СПЕЦКУРС С НАСТАВНИКОМ

1.1. Область применения программы

Рабочая программа учебной дисциплины является частью программы подготовки специалистов среднего звена по специальности СПО **38.02.04 «Коммерция (по отраслям).**

1.2. Место дисциплины в структуре основной профессиональной образовательной программы:

Дисциплина относится к дополнительным учебным дисциплинам общеобразовательного цикла специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям).

1.3. Цели и задачи дисциплины – требования к результатам освоения дисциплины:

Целью изучения учебной дисциплины является освоение теоретических знаний в области коммерческой деятельности, необходимых для дальнейшего совершенствования знаний в области товароведения, коммерческой деятельности, логистики; приобретение умений применять эти знания и формирование общих и профессиональных компетенций, необходимых для успешной практической деятельности выпускников.

Рабочая программа ориентирована на достижение следующих целей:

- **формирование представлений** о коммерческой деятельности как универсальном языке науки, средстве моделирования явлений и процессов, об идеях и методах коммерческой деятельности;
- **развитие** логического мышления, пространственного воображения, алгоритмической культуры, критичности мышления на уровне, необходимом для будущей профессиональной деятельности, для продолжения образования и самообразования;
- **овладение знаниями и умениями,** необходимыми в повседневной жизни, для изучения смежных общепрофессиональных дисциплин и дисциплин профессионального цикла, для получения образования в областях, требующих углубленной подготовки;
- **воспитание** средствами введения в специальность культуры личности, понимания значимости коммерческой деятельности для научно – технического прогресса, отношения к введению в специальность как к части общечеловеческой культуры через знакомство с историей развития коммерческой деятельности, эволюцией коммерческих идей.

Задачи освоения учебной дисциплины:

- сформировать у студентов общие представления о выбранной специальности;
- показать и пояснить процессы, особенности, отличительные черты и взаимные связи коммерческой деятельности в экономических отношениях;
- раскрыть основные предпосылки, актуальность и необходимость подготовки специалистов по коммерческой деятельности для современного бизнеса;
- определить функции, место и роль современных специалистов в области коммерции в экономических процессах национального и международного рынка;
- обосновать важность и необходимость тщательного изучения общеобразовательных и специальных дисциплин;
- ознакомить студентов с основными направлениями организации и развития современного учебного процесса в колледже;
- ознакомить будущих специалистов с рядом методов, инструментов и технологий, часто применяемых в практической, профессиональной, педагогической деятельности профессорско-преподавательского состава;
- привить потребность в серьезном изучении и освоении учебных дисциплин специальности.

Изучение предметной области «Введение в специальность» обеспечивает:

- удовлетворение индивидуальных запросов обучающихся;
- общеобразовательную, общекультурную составляющую данной ступени общего образования;
- развитие личности обучающихся, их познавательных интересов интеллектуальной и ценностно-смысловой сферы;
- развитие навыков самообразования и самопроектирования;
- углубление, расширение и систематизацию знаний в выбранной области научного знания или вида деятельности;
- совершенствование имеющегося и приобретение нового опыта познавательной деятельности, профессионального самоопределения обучающихся

«Введение в специальность» – требования к предметным результатам освоения должны отражать:

1) развитие личности обучающихся средствами предлагаемого для изучения учебного предмета, курса: развитие общей культуры обучающихся, их мировоззрения, ценностно-смысловых установок, развитие познавательных, регулятивных и коммуникативных способностей, готовности и способности к саморазвитию и профессиональному самоопределению;
2) овладение систематическими знаниями и приобретение опыта осуществления целесообразной и результативной деятельности;
3) развитие способности к непрерывному самообразованию, овладению ключевыми компетентностями, составляющими основу умения: самостоятельному приобретению интеграции знаний, коммуникации и сотрудничеству, эффективному решению (разрешению) проблем, осознанному использованию информационных и коммуникационных технологий, самоорганизации и саморегуляции;
4) обеспечение профессиональной ориентации обучающихся.

«Введение в специальность» (базовый уровень) – требования к выполнению индивидуального проекта должны отражать:

1) сформированность навыков коммуникативной, учебно-исследовательской деятельности, критического мышления;
2) способность к инновационной, аналитической, творческой, интеллектуальной деятельности;
3) сформированность навыков проектной деятельности, а также самостоятельного применения приобретенных знаний и способов действий при решении различных задач, используя знания одного или нескольких учебных предметов или предметных областей;
4) способность постановки цели и формулирования гипотезы исследования, планирования работы, отбора интерпретации необходимой информации, структурирования аргументации результатов исследования на основе собранных данных, презентации результатов.

1.4. Требования к результатам освоения дисциплины

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

- обосновать осознанный выбор профессии;
- составлять авторское резюме при устройстве на работу;
- владеть методикой поиска вакансий по своей специальности;
- определять требования к квалификации работника в зависимости от места и специфики его работы;

- выполнять обязанности в соответствии с деловым этикетом;
- самостоятельно изучать законы и нормативные документы по регулированию коммерческой деятельности;
- самостоятельно изучать законы и нормативные документы, характеризующие коммерческую деятельность.

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

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

Проверяются следующие компетенции:

ОК 1	Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам
ОК 2	Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности
ОК 3	Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях
ОК 4	Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде
ОК 6	Проявлять гражданско-патриотическую позицию, демонстрировать осознанное поведение на основе традиционных общечеловеческих ценностей,

	в том числе с учетом гармонизации межнациональных и межрелигиозных отношений, применять стандарты антикоррупционного поведения
ОК 9	Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках

Планируемые личностные результаты в ходе реализации образовательной программы

Личностные результаты реализации программы воспитания *(дескрипторы)*	**Код личностных результатов реализации программы воспитания**
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 2**
Личностные результаты реализации программы воспитания, определенные отраслевыми требованиями к деловым качествам личности	
Соблюдающий в своей профессиональной деятельности этические принципы: честности, независимости, профессионального скептицизма, противодействия коррупции и экстремизму, обладающий системным мышлением и умением принимать решение в условиях риска и неопределенности	**ЛР 13**
Готовый соответствовать ожиданиям работодателей: проектно-мыслящий, эффективно взаимодействующий с членами команды и сотрудничающий с другими людьми, осознанно выполняющий профессиональные требования, ответственный, пунктуальный, дисциплинированный, трудолюбивый, критически мыслящий, нацеленный на достижение поставленных целей; демонстрирующий профессиональную жизнестойкость	**ЛР 14**
Открытый к текущим и перспективным изменениям в мире труда и профессий	**ЛР 15**
Личностные результаты реализации программы воспитания, определенные субъектом Российской Федерации	
Гибко реагирующий на появление новых форм трудовой деятельности, готовый к их освоению	**ЛР 16**
Готовый к профессиональной конкуренции и конструктивной реакции на критику.	**ЛР17**
Экономически активный, предприимчивый, готовый к самозанятости	**ЛР 18**
Личностные результаты реализации программы воспитания, определенные ключевыми работодателями	
Активно применяющий полученные знания на практике	**ЛР19**
Способный перестраивать сложившиеся способы решения задач, выдвигать альтернативные варианты действий с целью выработки новых оптимальных алгоритмов; позиционирующий себя в сети как результативный и привлекательный участник трудовых отношений.	**ЛР20**
Способный генерировать новые идеи для решения задач цифровой экономики	**ЛР21**
Личностные результаты реализации программы воспитания, определенные субъектами образовательного процесса	
Препятствующий действиям, направленным на ущемление прав или унижение	**ЛР22**

достоинства (в отношении себя или других людей).	
Вступающий в конструктивное профессионально значимое взаимодействие с представителями разных субкультур.	**ЛР23**

2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

2.1. Объем учебной дисциплины и виды учебной работы

Вид учебной работы	***Объем часов***
Максимальная учебная нагрузка (всего)	119
Обязательная аудиторная учебная нагрузка (всего)	78
в том числе:	
лабораторные занятия	-
практические занятия	39
контрольные работы	-
Самостоятельная работа обучающегося (всего)	41
в том числе: индивидуальный проект	23
Выполнение домашних заданий по темам	
Итоговая аттестация в форме ***ДФК - 1 семестр, дифференцированного зачета- 2 семестр***	

2.2. Тематический план и содержание учебной дисциплины УД.01 СПЕЦКУРС С НАСТАВНИКОМ

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала, практические работы, самостоятельная работа обучающихся		Объем часов	Формируемые компетенции
1	2		3	4
Введение	**Содержание учебного материала**		2	ОК 1, ОК 2
	1	Этапы развития ИРБИС, администрация, структурные подразделения, институты, кафедры и службы. Особенности обучения на специальности "Коммерция (по отраслям)". Организация учебного процесса в колледже. Предмет, цели и задачи дисциплины, межпредметные связи.		
Глава 1. Основы коммерции				
Тема 1.1. Понятие коммерческой деятельности	**Содержание учебного материала**		2	ОК 1, ОК 2, ОК 3
	1	**Основные понятия: коммерция, коммерческая деятельность, предпринимательство**. Развитие коммерции и предпринимательства в России. Коммерческая деятельность: назначение, сфера применения, сущность, содержание. Составные элементы коммерческой деятельности: цели, задачи, принципы.		
	Практическое занятие		4	ОК 1, ОК 2
	1	Изучение возникновения коммерческой деятельности в России		
Тема 1.2. Объекты коммерческой деятельности	**Содержание учебного материала**		2	ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4
	1	**Объекты коммерческой деятельности**: товары, услуги, технологии, недвижимость, ценные бумаги. Специфика объектов коммерческой деятельности: общие представления.		
Тема 1.3. Субъекты коммерческой деятельности	**Содержание учебного материала**		2	
	1	**Субъекты коммерческой деятельности**: организации - изготовители, продавцы, посредники, потребители, их назначение и место в организации доведения объектов деятельности о конечного потребителя.		
	Практические занятия		4	ОК 1, ОК 2
	1	Эссе «Обоснование своего собственного выбора сферы коммерческой деятельности»		
Тема 1.4. Организационно-правовые формы субъектов	**Содержание учебного материала**		2	ОК 1, ОК 2, ОК 3
	1	**Организационно-правовые формы субъектов коммерческой деятельности**. Классификация субъектов по следующим признакам: целям деятельности, формам собственности, численности работающих. Специфика функционирования предприятий малого и среднего бизнеса, их характерные признаки.		
Тема 1.5. Отраслевые виды	**Содержание учебного материала**		4	ОК 1, ОК 2,
	1	**Коммерция в производственной и непроизводственной сфере.** Коммерция в торговле. Коммерция в		

коммерческой деятельности		транспортной отрасли. Коммерция в банковской сфере. Коммерция в здравоохранении и рекреационной сфере. Коммерция в сфере физкультуры и спорта. Коммерция в сфере туризма. Коммерческая деятельность на рынке информационных услуг и т.д.		ОК 3, ОК 4
	Практические занятия			
	1	Изучение коммерции	8	ОК 1, ОК 2
Промежуточная аттестация (ДФК)			2	
2 семестр				
Тема 1.6. Карьера коммерсанта, менеджера по продажам	**Содержание учебного материала**		4	ОК 1, ОК 2, ОК 3
	1	**Квалификационная характеристика коммерсанта, менеджера по продажам** Определение основных профессиональных качеств, необходимых для успеха в коммерческой деятельности. Личностные и профессиональные требования к коммерсанту, менеджеру по продажам по. Как строить свою личную карьеру. Методы поиска возможных вакансий и устройства на работу по специальности, включая варианты через кадровые агентства. Составление резюме.		
	Практическое занятие		6	ОК 1, ОК 2, ОК 3
	1	Составление своего авторского резюме		
	2	Изучение методики поиска вакансий по специальности		
Тема 1.7. Коммерческие услуги	**Содержание учебного материала**		4	ОК 1, ОК 2
	1	**Особенности предоставления коммерческих услуг.** Предоставление дополнительных коммерческих услуг: информационных, консультативных, посреднических и др.		
Тема 1.8. Деловая этика в коммерции	**Содержание учебного материала**		4	
	1	**Этика и мораль коммерсанта: понятие.** Роль деловой этики в жизни национального и международного общества. Этический кодекс коммерсанта и бизнесмена. Сравнение различных этических кодексов. Выделение основных направлений в деловой этике. Морально-этические требования к коммерсанту. Деловой этикет коммерсанта. Культура предпринимательства		
	Практическое занятие		10	ОК 1, ОК 2
	1	Изучение и анализ различных этических кодексов		
	2	Составление этического кодекса для коммерческой организации		
Тема 1.9. Государственное регулирование	**Содержание учебного материала**		4	ОК 4, ОК 6, ОК 9
	1	**Государственное регулирование коммерческой деятельности: понятие, назначение, механизм.** Направление государственного регулирования: защита прав потребителей, а также юридических лиц		

коммерческой деятельности		индивидуальных предпринимателей, обеспечение безопасности и взаимовыгодных коммерческих сделок, соблюдение выполнения договорных обязательств.		
	Практическое занятие		7	ОК 1, ОК 2
	1	Изучение НД, регулирующих коммерческую деятельность		
	2	Изучение НД, регулирующих коммерческую деятельность		
Тема 1.10. Принципы эффективного бизнеса	**Содержание учебного материала**		4	ОК 1, ОК 2, ОК 3
	1	Направления развития коммерческой деятельности на современном этапе. Оптовая и розничная торговля, взаимодействие, современные тенденции и перспективы. Проблемы оценки эффективности в современном бизнесе и предпринимательстве.		
Дифференцированный зачет			3	
Самостоятельная работа обучающихся			16	
Исторические аспекты развития коммерции в России. Основные положения, термины, процессы, операции и инструментарий в торговле.				
Индивидуальный проект обучающихся			23	
По темам: 1. История российского купечества с древних времен до наших дней. 2. Великие русские купцы-меценаты, их роль и значение в развитии отечества. 3. Возрождение российского купечества, основные этапы и проблемы. 4. Развитие международной торговли с древних времен до наших дней. 5. Кто такие негоцианты, гости, купеческие гильдии, приказчики, коробейники, лавочники. 6. Позитивная международная и национальная деятельность коммерсантов-меценатов от прошлого времени до настоящего. 7. Роль коммерсантов в развитии национальной и мировой цивилизации. 8. Сущность и содержание коммерческой деятельности. 9. Процессы формирования репутации и имиджа коммерсанта и его фирмы. 10. Отраслевые виды коммерческой деятельности (рассмотреть отдельно взятый вид и раскрыть его сущность). 11. Будущее коммерции в XXI веке в Российском Федерации и зарубежных странах. 12. Основные виды коммерческих операций (рассмотреть отдельно взятый вид и раскрыть его содержание). 13. Виды торговли: оптовая и розничная. Преимущества, проблемы направления развития. 14. Современные методы продвижения и распространения товарной продукции. 15. Роль и виды посредников в коммерческой деятельности. 16. Сущность и особенности биржевой торговли. 17. Сущность и особенности аукционной торговли. 18. Виды, организация и тактика ведения деловых переговоров. 19. Электронные супермаркеты 20. Выбор покупок по электронным каталогам преимущества и недостатки 21. Электронные туристические агентства. Представление и выбор услуг. 22. Электронные кассы по бронированию и продаже пассажирских билетов.				

24. Системы электронных финансовых расчетов с клиентами и поставщиками. 25. Обоснование самостоятельного выбора специальности "Коммерция (по отраслям)". 26. Преимущества специальности "Коммерция (по отраслям)" перед другими специальностями. 27. Органичная связь специальности "Коммерция (по отраслям)" с другими специальностями, профессиями и областями практической деятельности.		

3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ДИСЦИПЛИНЫ

3.1. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению

Реализация программы дисциплины требует наличия учебного кабинета.

Оборудование учебного кабинета: учебная мебель, дидактические пособия, программное обеспечение, видеофильмы по отдельным темам.

Технические средства обучения: видеопроекционное оборудование для презентаций, компьютер.

3.2. Учебно-методическое обеспечение обучения

Основные учебные издания

1. Сакерина А.В. Торговое дело. Производственное обучение [Электронный ресурс]: Учебное пособие/ Сакерина А.В., Курганович Ю.Л., Усеня Ю.А.— Электрон.текстовые данные.— Минск: Республиканский институт профессионального образования (РИПО), 2016.— 316 с.— Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/67768.html. — ЭБС «IPRbooks»
2. Поведение потребителей [Электронный ресурс]: Учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по специальности 080111 «Маркетинг», 080301 «Коммерция (торговое дело)»/ Г.А. Васильев [и др.].— Электрон.текстовые данные.— М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2017.— 238 с.— Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/81820.html.— ЭБС «IPRbooks»

Дополнительные учебные издания

3. Левкин Г.Г. Основы коммерческой деятельности [Электронный ресурс]: Учебное пособие для СПО/ Левкин Г.Г., Ларин А.Н.— Электрон.текстовые данные.— Саратов: Профобразование, 2017.— 140 с.— Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/73757.html.— ЭБС «IPRbooks»
4. Джоббер Д. Продажи и управление продажами [Электронный ресурс]: Учебное пособие для вузов/ Джоббер Д., Ланкастер Дж.— Электрон.текстовые данные.— М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2017.— 621 с.— Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/81832.html.— ЭБС «IPRbooks»

Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины:

5. Методические рекомендации к практическим работам, утвержденные МК.
6. Методические рекомендации к самостоятельным работам, утвержденные МК.

Периодические издания

7. Современная конкуренция. [Электронный ресурс]: журнал. – М.: Синергия ПРЕСС. — ЭБС «Profобразование»
8. Управление в современных системах. Издательство: Южно-Уральский институт управления и экономики. — ЭБС «Profобразование»
9. Экономика и современный менеджмент: теория и практика. Издательство: Сибирская академическая книга. — ЭБС «Profобразование»
10. Креативная экономика и социальные инновации: Издательство: Самарский институт - Высшая школа приватизации и предпринимательства. — ЭБС «Profобразование»
11. Вестник Российского университета дружбы народов. Серия Экология и безопасность жизнедеятельности. Издательство: Российский университет дружбы народов. — ЭБС «Profобразование»

Интернет-ресурсы

12. Федеральный закон от 27.12.2002 № 184-ФЗ "О техническом регулировании" (с изменениями и дополнениями) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_law_40241/
13. Федеральный закон от 07.02.92№ 2300-1 "О защите прав потребителей" (с изменениями и дополнениями) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_305/
14. Федеральный закон от 26.12.2008 N 294-ФЗ "О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при осуществлении государственного контроля (надзора) и муниципального контроля" (с изменениями и дополнениями) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_law_83079/
15. ГОСТ Р 51304 – 2009. Услуги торговли. Общие требования. Введ. 2011-01-01. М.: Стандартинформ, 2010. 11 с. - Режим доступа: http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=EXP;n=489511

3.3. Методические рекомендации по организации изучения дисциплины

При изучении дисциплины применяются следующие современные образовательные технологии: проблемное обучение, метод проектного обучения, разноуровневое обучение, исследовательские методы, элементы деловых игр, обучение в сотрудничестве (индивидуально и группами), информационно-коммуникационные технологии (ресурс «Интернет»).

Формы проведения занятий: лекция, практическое занятие, комбинированный урок, экскурсии.

Формы контроля: текущий контроль (в устной и письменной форме), тематический контроль, рубежный контроль, терминологический диктант, итоговый, тестовый контроль.

4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Контроль и оценка результатов освоения дисциплины осуществляется в процессе проведения текущего контроля знаний, осуществляемого в виде тестирования, в форме устного и письменного опроса по контрольным вопросам соответствующих разделов, а также в ходе проведения итогового контроля в форме дифференцированного зачета по завершению курса.

Формы и методы контроля и оценки результатов обучения

Формы и методы контроля и оценки результатов обучения позволяют проверять у обучающихся развитие умений, знаний.

Результаты обучения (освоенные умения, усвоенные знания)	**Формы и методы контроля и оценки результатов обучения**
УМЕНИЯ:	
- понимать сущность и специфику коммерческой деятельности; - обосновать осознанный выбор профессии; - составлять авторское резюме при устройстве на работу; - владеть методикой поиска вакансий по своей специальности; - определять требования к квалификации работника в зависимости от места и специфики его работы; - выполнять обязанности в соответствии с деловым этикетом; - самостоятельно изучать законы и нормативные документы по регулированию коммерческой деятельности; - самостоятельно изучать законы и нормативные документы, характеризующие коммерческую деятельность	*Наблюдение и оценка на практических занятиях*
ЗНАНИЯ:	
- содержание и составные элементы коммерческой деятельности; - объекты коммерческой деятельности; - характеристику субъектов коммерческой	*Устный опрос* *Тестирование* *Оценка сформированности компетенций*

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