

**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 МК «Общеобразовательных дисциплин»  
« 01 » 09 2022 года, протокол № 1

Председатель МК Перова /Д.И. Перова/

Саратов 2022

## СОДЕРЖАНИЕ

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

# 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.

**Планируемые личностные результаты  
в ходе реализации образовательной программы**

<b>Личностные результаты реализации программы воспитания (дескрипторы)</b>	<b>Код личностных результатов реализации программы воспитания</b>
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.	<b>ЛР 2</b>
<b>Личностные результаты реализации программы воспитания, определенные отраслевыми требованиями к деловым качествам личности</b>	
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	<b>ЛР 13</b>
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	<b>ЛР 14</b>
Открытый к текущим и перспективным изменениям в мире труда и профессий	<b>ЛР 15</b>
<b>Личностные результаты реализации программы воспитания, определенные субъектом Российской Федерации</b>	
Гибко реагирующий на появление новых форм трудовой	<b>ЛР 16</b>

деятельности, готовый к их освоению	
Готовый к профессиональной конкуренции и конструктивной реакции на критику.	<b>ЛР17</b>
Экономически активный, предприимчивый, готовый к самозанятости	<b>ЛР 18</b>
<b>Личностные результаты реализации программы воспитания, определенные ключевыми работодателями</b>	
Активно применяющий полученные знания на практике	<b>ЛР19</b>
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.	<b>ЛР20</b>
Способный генерировать новые идеи для решения задач цифровой экономики	<b>ЛР21</b>
<b>Личностные результаты реализации программы воспитания, определенные субъектами образовательного процесса</b>	
Препятствующий действиям, направленным на ущемление прав или унижение достоинства (в отношении себя или других людей).	<b>ЛР22</b>
Вступающий в конструктивное профессионально значимое взаимодействие с представителями разных субкультур.	<b>ЛР23</b>

## 2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

### 2.1. Объем учебной дисциплины и виды учебной работы

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



## 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	Уровень освоения		
1	2	3	4		
<b>Введение</b>	<b>Содержание учебного материала</b>	2	1		
	<table border="1" style="width: 100%;"> <tr> <td style="text-align: center;">1</td> <td>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.</td> </tr> </table>	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.	
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.				
<i>Глава 1. Основы коммерции</i>					
<b>Тема 1.1. Понятие коммерческой деятельности</b>	<b>Содержание учебного материала</b>	2	1		
	<table border="1" style="width: 100%;"> <tr> <td style="text-align: center;">1</td> <td><b>Основные понятия: коммерция, коммерческая деятельность, предпринимательство.</b> Развитие коммерции и предпринимательства в России. Коммерческая деятельность: назначение, сфера применения, сущность, содержание. Составные элементы коммерческой деятельности: цели, задачи, принципы.</td> </tr> </table>	1		<b>Основные понятия: коммерция, коммерческая деятельность, предпринимательство.</b> Развитие коммерции и предпринимательства в России. Коммерческая деятельность: назначение, сфера применения, сущность, содержание. Составные элементы коммерческой деятельности: цели, задачи, принципы.	
	1	<b>Основные понятия: коммерция, коммерческая деятельность, предпринимательство.</b> Развитие коммерции и предпринимательства в России. Коммерческая деятельность: назначение, сфера применения, сущность, содержание. Составные элементы коммерческой деятельности: цели, задачи, принципы.			
<b>Практическое занятие</b>	4				
	<table border="1" style="width: 100%;"> <tr> <td style="text-align: center;">1</td> <td>Изучение возникновения коммерческой деятельности в России</td> </tr> </table>	1	Изучение возникновения коммерческой деятельности в России		
1	Изучение возникновения коммерческой деятельности в России				
<b>Тема 1.2. Объекты коммерческой деятельности</b>	<b>Содержание учебного материала</b>	2	1		
	<table border="1" style="width: 100%;"> <tr> <td style="text-align: center;">1</td> <td><b>Объекты коммерческой деятельности:</b> товары, услуги, технологии, недвижимость, ценные бумаги. Специфика объектов коммерческой деятельности: общие представления.</td> </tr> </table>	1		<b>Объекты коммерческой деятельности:</b> товары, услуги, технологии, недвижимость, ценные бумаги. Специфика объектов коммерческой деятельности: общие представления.	
1	<b>Объекты коммерческой деятельности:</b> товары, услуги, технологии, недвижимость, ценные бумаги. Специфика объектов коммерческой деятельности: общие представления.				
<b>Тема 1.3. Субъекты коммерческой деятельности</b>	<b>Содержание учебного материала</b>	2	1		
	<table border="1" style="width: 100%;"> <tr> <td style="text-align: center;">1</td> <td><b>Субъекты коммерческой деятельности:</b> организации - изготовители, продавцы, посредники, потребители, их назначение и место в организации доведения объектов деятельности о конечного потребителя.</td> </tr> </table>	1		<b>Субъекты коммерческой деятельности:</b> организации - изготовители, продавцы, посредники, потребители, их назначение и место в организации доведения объектов деятельности о конечного потребителя.	
	1	<b>Субъекты коммерческой деятельности:</b> организации - изготовители, продавцы, посредники, потребители, их назначение и место в организации доведения объектов деятельности о конечного потребителя.			
<b>Практические занятия</b>	4				
	<table border="1" style="width: 100%;"> <tr> <td style="text-align: center;">1</td> <td>Эссе «Обоснование своего собственного выбора сферы коммерческой деятельности»</td> </tr> </table>	1	Эссе «Обоснование своего собственного выбора сферы коммерческой деятельности»		
1	Эссе «Обоснование своего собственного выбора сферы коммерческой деятельности»				
<b>Тема 1.4. Организационно-правовые формы субъектов</b>	<b>Содержание учебного материала</b>	2	1		
	<table border="1" style="width: 100%;"> <tr> <td style="text-align: center;">1</td> <td><b>Организационно-правовые формы субъектов коммерческой деятельности.</b> Классификация субъектов по следующим признакам: целям деятельности, формам собственности, численности работающих. Специфика функционирования предприятий малого и среднего бизнеса, их характерные признаки.</td> </tr> </table>	1		<b>Организационно-правовые формы субъектов коммерческой деятельности.</b> Классификация субъектов по следующим признакам: целям деятельности, формам собственности, численности работающих. Специфика функционирования предприятий малого и среднего бизнеса, их характерные признаки.	
1	<b>Организационно-правовые формы субъектов коммерческой деятельности.</b> Классификация субъектов по следующим признакам: целям деятельности, формам собственности, численности работающих. Специфика функционирования предприятий малого и среднего бизнеса, их характерные признаки.				
<b>Тема 1.5. Отраслевые виды коммерческой деятельности</b>	<b>Содержание учебного материала</b>	4	1		
	<table border="1" style="width: 100%;"> <tr> <td style="text-align: center;">1</td> <td><b>Коммерция в производственной и непроизводственной сфере.</b> Коммерция в торговле. Коммерция в транспортной отрасли. Коммерция в банковской сфере. Коммерция в здравоохранении и рекреационной сфере. Коммерция в сфере физкультуры и спорта. Коммерция в сфере туризма. Коммерческая деятельность на рынке информационных услуг и т.д.</td> </tr> </table>	1		<b>Коммерция в производственной и непроизводственной сфере.</b> Коммерция в торговле. Коммерция в транспортной отрасли. Коммерция в банковской сфере. Коммерция в здравоохранении и рекреационной сфере. Коммерция в сфере физкультуры и спорта. Коммерция в сфере туризма. Коммерческая деятельность на рынке информационных услуг и т.д.	
	1	<b>Коммерция в производственной и непроизводственной сфере.</b> Коммерция в торговле. Коммерция в транспортной отрасли. Коммерция в банковской сфере. Коммерция в здравоохранении и рекреационной сфере. Коммерция в сфере физкультуры и спорта. Коммерция в сфере туризма. Коммерческая деятельность на рынке информационных услуг и т.д.			
<b>Практические занятия</b>					

	1	Изучение коммерции	8	
<b>Промежуточная аттестация (ДФК)</b>			2	
<b>2 семестр</b>				
<b>Тема 1.6. Карьера коммерсанта, менеджера по продажам</b>	<b>Содержание учебного материала</b>		4	1
	1	<b>Квалификационная характеристика коммерсанта, менеджера по продажам</b> 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.		
	<b>Практическое занятие</b>		6	
	1	Составление своего авторского резюме		
	2	Изучение методики поиска вакансий по специальности		
<b>Тема 1.7. Коммерческие услуги</b>	<b>Содержание учебного материала</b>		4	2
	1	<b>Особенности предоставления коммерческих услуг.</b> Предоставление дополнительных коммерческих услуг: информационных, консультативных, посреднических и др.		
<b>Тема 1.8. Деловая этика в коммерции</b>	<b>Содержание учебного материала</b>		4	1
	1	<b>Этика и мораль коммерсанта: понятие.</b> 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		
	<b>Практическое занятие</b>		10	
	1	Изучение и анализ различных этических кодексов		
	2	Составление этического кодекса для коммерческой организации		
<b>Тема 1.9. Государственное регулирование коммерческой деятельности</b>	<b>Содержание учебного материала</b>		4	1
	1	<b>Государственное регулирование коммерческой деятельности: понятие, назначение, механизм.</b> Направление государственного регулирования: защита прав потребителей, а также юридических лиц индивидуальных предпринимателей, обеспечение безопасности и взаимовыгодных коммерческих сделок, соблюдение выполнения договорных обязательств.		
	<b>Практическое занятие</b>		7	
	1	Изучение НД, регулирующих коммерческую деятельность		
	2	Изучение НД, регулирующих коммерческую деятельность		
<b>Тема 1.10.</b>	<b>Содержание учебного материала</b>		4	1
	1	Направления развития коммерческой деятельности на современном этапе.		

<b>Принципы эффективного бизнеса</b>	Оптовая и розничная торговля, взаимодействие, современные тенденции и перспективы. Проблемы оценки эффективности в современном бизнесе и предпринимательстве.		
<b>Дифференцированный зачет</b>		3	
<b>Самостоятельная работа обучающихся</b>		16	
Исторические аспекты развития коммерции в России. Основные положения, термины, процессы, операции и инструментарий в торговле.			
<b>Индивидуальный проект обучающихся</b>		23	
<b>По темам:</b> 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 негодичанты, 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 Российской 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: видеопроекторное 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 «Прообразование»
8. Управление в современных системах. Издательство: Южно-Уральский институт управления и экономики. — ЭБС «Прообразование»
9. Экономика и современный менеджмент: теория и практика. Издательство: Сибирская академическая книга. — ЭБС «Прообразование»
10. Креативная экономика и социальные инновации: Издательство: Самарский институт - Высшая школа приватизации и предпринимательства. — ЭБС «Прообразование»
11. Вестник Российского университета дружбы народов. Серия Экология и безопасность жизнедеятельности. Издательство: Российский университет дружбы народов. — ЭБС «Прообразование»

### ***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/](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/](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/](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
<b>УМЕНИЯ:</b>	
<ul style="list-style-type: none"><li>– понимать сущность и специфику коммерческой деятельности;</li><li>– обосновать осознанный выбор профессии;</li><li>– составлять авторское резюме при устройстве на работу;</li><li>– владеть методикой поиска вакансий по своей специальности;</li><li>– определять требования к квалификации работника в зависимости от места и специфики его работы;</li><li>– выполнять обязанности в соответствии с деловым этикетом;</li><li>– самостоятельно изучать законы и нормативные документы по регулированию коммерческой деятельности;</li><li>– самостоятельно изучать законы и нормативные документы, характеризующие коммерческую деятельность</li></ul>	<i>Наблюдение и оценка на практических занятиях</i>
<b>ЗНАНИЯ:</b>	
<ul style="list-style-type: none"><li>– содержание и составные элементы коммерческой деятельности;</li><li>– объекты коммерческой деятельности;</li></ul>	<i>Устный опрос Тестирование Оценка сформированности компетенций</i>

- |  |  |
|--|--|
| <ul style="list-style-type: none"><li>- характеристику субъектов коммерческой деятельности, их организационно-правовые формы;</li><li>- специфику предприятий малого и среднего бизнеса, их характерные признаки;</li><li>- цели и задачи коммерческих отраслевых организаций;</li><li>- требования квалификационных характеристик работников коммерческих отраслевых организаций;</li><li>- понятие коммерческих услуг;</li><li>- морально-этические нормы профессии;</li><li>- назначение и направление государственного регулирования коммерческой деятельности;</li><li>- принципы ведения эффективного бизнеса.</li></ul> |  |
|--|--|