

Министерство науки и высшего образования РФ  
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение  
высшего образования  
«СИБИРСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

**СОГЛАСОВАНО**

Заведующий кафедрой

**Кафедра торгового дела и  
маркетинга**

наименование кафедры

подпись, инициалы, фамилия

«\_\_\_» \_\_\_\_\_ 20\_\_ г.

институт, реализующий ОП ВО

**УТВЕРЖДАЮ**

Заведующий кафедрой

**Кафедра торгового дела и  
маркетинга**

наименование кафедры

**Суслова Юлия Юрьевна**

подпись, инициалы, фамилия

«\_\_\_» \_\_\_\_\_ 20\_\_ г.

институт, реализующий дисциплину

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ  
ОСНОВЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ  
КОМПЕТЕНТНОСТИ**

Дисциплина Б1.В.ДВ.10.01 Основы профессиональной  
компетентности

Направление подготовки / 38.03.06 Торговое дело профиль подготовки  
специальность 38.03.06.01 "Коммерция"  
заочная форма обучения

Направленность  
(профиль)

Форма обучения

заочная

Год набора

2017

Красноярск 2021

## РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

составлена в соответствии с Федеральным государственным образовательным стандартом высшего образования по укрупненной группе

380000 «ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ»

---

Направление подготовки /специальность (профиль/специализация)

Направление 38.03.06 Торговое дело профиль подготовки 38.03.06.01

---

"Коммерция"

---

заочная форма обучения

---

2017 год набора

---

Программу  
составили

ст.преподаватель, Багузова Л.В.

---

## 1 Цели и задачи изучения дисциплины

### 1.1 Цель преподавания дисциплины

Формирование у студентов основных представлений об особенностях торгового дела как сферы профессиональной деятельности, о нормативно-правовой базе и требованиях к условиям реализации основных образовательных программ бакалавриата по направлению «Торговое дело».

### 1.2 Задачи изучения дисциплины

Задачи изучения дисциплины:

- сформировать у студентов общие представления о выбранной специальности;
- анализировать и оценивать профессиональную деятельность (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической и (или) товароведной) для разработки стратегии организации (предприятия)
- раскрыть основные предпосылки, актуальность и необходимость подготовки специалистов по коммерческой деятельности для современного общества;
- ознакомить студентов с основными направлениями организации и развития современного учебного процесса в вузе;
- привить потребность в серьезном изучении и освоении учебных дисциплин специальности;
- рассмотрение сущности, структуры и содержания профессиональной компетентности будущего бакалавра торгового дела.

1.3 Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине (модулю), соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы

<b>ОК-5:способностью к самоорганизации и самообразованию</b>	
Уровень 1	основополагающие принципы коммерческой деятельности
Уровень 1	самостоятельно применять полученные знания в практической деятельности
Уровень 1	основными методами и приемами коммерческой деятельности
<b>ОК-9:владением культурой мышления, способностью к обобщению, анализу, восприятию информации, постановке цели и выбору путей ее достижения</b>	
Уровень 1	способы анализа информации, необходимой для формирования целей и задач профессиональной компетентности
Уровень 1	обобщать информацию в области профессиональной компетентности и решать профессиональные задачи
Уровень 1	навыками анализа, обобщения информации для формирования

	профессиональной компетентности
<b>ПК-5: способностью управлять персоналом организации (предприятия), готовностью к организационно-управленческой работе с малыми коллективами</b>	
Уровень 1	-необходимые компетенции для организации управленческой деятельности
Уровень 1	- формировать компетенции для организации управления персоналом организации(предприятия)
Уровень 1	- навыками формирования компетентностного подхода для управления малыми коллективами

#### 1.4 Место дисциплины (модуля) в структуре образовательной программы

Дисциплина по выбору

Теория и практика эффективного речевого общения

Эволюция коммерческой мысли

Для изучения дисциплины необходимы знания, умения и компетенции, полученные студентами в общеобразовательной школе.

Курс «Основы профессиональной компетентности» подготавливает студентов к изучению таких дисциплин специальности, как: коммерческая деятельность; основы предпринимательства; деловые коммуникации; организация, технология и проектирование предприятий торговли; организация торговой деятельности; организация коммерческой деятельности в инфраструктуре рынка; учебная практика.

Основы профессиональной компетентности

Коммерческая деятельность

практика по получению первичных профессиональных умений и навыков, в том числе первичных умений и навыков научно-исследовательской деятельности

#### 1.5 Особенности реализации дисциплины

Язык реализации дисциплины Русский.

Дисциплина (модуль) реализуется с применением ЭО и ДОТ

<https://e.sfu-kras.ru/course/view.php?id=1601>

## 2. Объем дисциплины (модуля)

Вид учебной работы	Всего, зачетных единиц (акад. час)	Семестр
		3
<b>Общая трудоемкость дисциплины</b>	<b>3 (108)</b>	<b>3 (108)</b>
<b>Контактная работа с преподавателем:</b>	<b>0,39 (14)</b>	<b>0,39 (14)</b>
занятия лекционного типа	0,17 (6)	0,17 (6)
занятия семинарского типа		
в том числе: семинары		
практические занятия	0,22 (8)	0,22 (8)
практикумы		
лабораторные работы		
другие виды контактной работы		
в том числе: групповые консультации		
индивидуальные консультации		
иная внеаудиторная контактная работа:		
групповые занятия		
индивидуальные занятия		
<b>Самостоятельная работа обучающихся:</b>	<b>2,5 (90)</b>	<b>2,5 (90)</b>
изучение теоретического курса (ТО)		
расчетно-графические задания, задачи (РГЗ)		
реферат, эссе (Р)		
курсовое проектирование (КП)	Нет	Нет
курсовая работа (КР)	Нет	Нет
<b>Промежуточная аттестация (Зачёт)</b>	<b>0,11 (4)</b>	<b>0,11 (4)</b>

### 3 Содержание дисциплины (модуля)

#### 3.1 Разделы дисциплины и виды занятий (тематический план занятий)

№ п/п	Модули, темы (разделы) дисциплины	Занятия лекционного типа (акад. час)	Занятия семинарского типа		Самостоятельная работа, (акад. час)	Формируемые компетенции
			Семинары и/или Практические занятия (акад. час)	Лабораторные работы и/или Практикумы (акад. час)		
1	2	3	4	5	6	7
1	Нормативно-правовое обеспечение образовательной деятельности	2	4	0	24	ОК-5 ОК-9 ПК-5
2	Особенности формирования профессиональной компетенции будущих коммерсантов	2	3	0	36	ОК-5 ОК-9 ПК-5
3	Личностные и профессиональные требования к коммерсанту, деловая культура	2	1	0	30	ОК-5 ОК-9 ПК-5
Всего		6	8	0	90	

#### 3.2 Занятия лекционного типа

№ п/п	№ раздела дисциплины	Наименование занятий	Объем в акад. часах		
			Всего	в том числе, в инновационной форме	в том числе, в электронной форме

1	1	Федеральный государственный образовательный стандарт высшего образования по направлению подготовки 38.03.06 торговое дело квалификация «бакалавр»	0,5	0	0
2	1	Нормативно-правовое обеспечение образовательной деятельности	0,5	0	0
3	1	Сущность понятий «компетенция» и «компетентность»	0,5	0	0
4	1	Квалификационные нормативные документы	0,5	0	0
5	2	Особенности формирования профессиональной компетенции	0,5	0	0
6	2	Теоретические основы профессиональной деятельности	0,5	0	0
7	2	Область профессиональной деятельности бакалавров по направлению «Торговое дело» профиль «Коммерция»	1	0	0
8	3	Личностные и профессиональные требования к коммерсанту, деловая культура	0,5	0	0
9	3	Запросы работодателей к профессиональной компетенции выпускника	0,5	0	0
10	3	Диагностика и анализ профессионально значимых личных свойств студентов	1	0	0
Итого			6	0	0

### 3.3 Занятия семинарского типа

№ п/п	№ раздела дисципли ны	Наименование занятий	Объем в акад. часах		
			Всего	в том числе, в инновационной форме	в том числе, в электронной форме
1	1	Семинарское занятие ФГОС ВО	1	0	0
2	1	Семинарское занятие Нормативно-правовое обеспечение образовательной деятельности	1	0	0
3	1	Семинарское занятие. Сущность понятий «компетенция» и «компетентность»	1	1	0
4	1	Семинарское занятие Квалификационные требования к бакалавру	1	0	0
5	2	Практическое занятие Особенности формирования профессиональной компетенции	1	1	0
6	2	Семинарское занятие Теоретические основы профессиональной деятельности	1	0	0
7	2	Область профессиональной деятельности бакалавров по направлению «Торговое дело» профиль «Коммерция»	1	0	0
8	3	Личностные и профессиональные требования к коммерсанту, деловая культура	0,5	0	0
9	3	Запросы работодателей к профессиональной компетенции выпускника	0,5	0	0
Всего			8	2	0

### 3.4 Лабораторные занятия

№	№	Наименование занятий	Объем в акад. часах
---	---	----------------------	---------------------



п/п	раздела дисциплины		Всего	в том числе, в инновационной форме	в том числе, в электронной форме
Результаты					

#### **4 Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине (модулю)**

	Авторы, составители	Заглавие	Издательство, год
Л1.1	Багузова Л.В.	Основы профессиональной компетентности: [учеб-метод. материалы к изучению дисциплины для ...38.03.06.01 Коммерция]	Красноярск: СФУ, 2018

#### **5 Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации**

Оценочные средства находятся в приложении к рабочим программам дисциплин.

#### **6 Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины (модуля)**

6.1. Основная литература			
	Авторы, составители	Заглавие	Издательство, год
Л1.1	Кузнецов И. Н.	Деловой этикет: учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по направлению 080200 "Менеджмент" и 081100 "Государственное и муниципальное управление"	Москва: ИНФРА-М, 2014
Л1.2	Егоров Ю. Н.	Основы маркетинга: учебник	Москва: НИЦ ИНФРА-М, 2015
Л1.3	Кикоть В. Я.	Профессиональная этика и служебный этикет: учебник для вузов по специальностям "Юриспруденция", "Правоохранительная деятельность"	Москва: ЮНИТИ - ДАНА, 2016
Л1.4	Парамонова Т. Н.	Маркетинг: учебник для вузов по направлению подготовки "Коммерция" и специальностям "Коммерция (торговое дело)", "Маркетинг", "Реклама"	Москва: КНОРУС, 2016

Л1.5	Иванова Л. В.	Основы профессиональной компетентности: учебно-методический комплекс [для студентов напр. 100700.62 «Торговое Дело», профилей 100700.62/01 «Торговое дело» и «Коммерция»]	Красноярск: СФУ, 2013
Л1.6	Годин А. М.	Маркетинг: учебник для вузов по направлениям подготовки "Экономика", "Менеджмент" и "Торговое дело"	Москва: Издательско-торговая корпорация "Дашков и К", 2016
Л1.7	Нуралиев С. У., Нуралиева Д. С.	Маркетинг: учебник для вузов по направлениям подготовки "Экономика", "Менеджмент", "Торговое дело" (квалификация "бакалавр")	Москва: Издательско-торговая корпорация "Дашков и К", 2016
Л1.8	Резник Г. А.	Введение в маркетинг: учебное пособие по направлению 080200 "Менеджмент"	Москва: ИНФРА-М, 2014
6.2. Дополнительная литература			
	Авторы, составители	Заглавие	Издательство, год
Л2.1	Басовский Л. Е., Басовская Е. Н.	Маркетинг: учеб. пособие	Москва: ИНФРА-М, 2014
Л2.2	Соловьев Б. А., Мешков А. А., Мусатов Б. В.	Маркетинг: учебник	Москва: ИНФРА-М, 2017
6.3. Методические разработки			
	Авторы, составители	Заглавие	Издательство, год
Л3.1	Багузова Л.В.	Основы профессиональной компетентности: [учеб-метод. материалы к изучению дисциплины для ...38.03.06.01 Коммерция]	Красноярск: СФУ, 2018

## 7 Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины (модуля)

Э1	Российский ресурсный центр учебных кейсов	<a href="http://www.gsom.spbu.ru/umc">http://www.gsom.spbu.ru/umc</a>
Э2	Большая советская энциклопедия	<a href="http://encycl.yandex.ru">http://encycl.yandex.ru</a>
Э3	Административно-управленческий портал	<a href="http://www.aup.ru">http://www.aup.ru</a>
Э4	Справочная правовая система «Консультант Плюс»	<a href="http://www.consultant.ru">www.consultant.ru</a>
Э5	Основы профессиональной компетентности	<a href="https://e.sfu-kras.ru/course/view.php?id=1601">https://e.sfu-kras.ru/course/view.php?id=1601</a>

## **8 Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины (модуля)**

Студент может в достаточном объеме усвоить и успешно реализовать конкретные знания, умения, навыки и компетенции в своей практической деятельности при выполнении следующих условий:

1) систематическая работа на учебных занятиях под руководством преподавателя и самостоятельная работа по закреплению полученных знаний и навыков;

2) добросовестное выполнение заданий преподавателя на практических занятиях;

3) выяснение и уточнение отдельных предпосылок, умозаключений и выводов, содержащихся в учебном курсе; взаимосвязей отдельных его разделов, используемых методов, характера их использования в практической деятельности коммерсанта;

4) сопоставление точек зрения различных авторов по затрагиваемым в учебном курсе проблемам; выявление неточностей и некорректного изложения материала в периодической и специальной литературе;

5) разработка предложений преподавателю в части доработки и совершенствования учебного курса;

6) подготовка научных статей для опубликования в периодической печати, выступление на научно-практических конференциях.

## **9 Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине (модулю) (при необходимости)**

### **9.1 Перечень необходимого программного обеспечения**

9.1.1	Microsoft® Windows® Vista Business Russian Upgrade Academic OPEN No Level (Microsoft® Windows® XP) Лицензиат 45676576 от 02.07.2009, бессрочный;
9.1.2	Microsoft® Office Professional Plus 2007 Russian Academic OPEN No Level Лицензиат 43164214 от 06.12.2007, бессрочный;
9.1.3	ESET NOD32 Antivirus Business Edition for 2750 users Лицензиат EAV-0189835462 от 10.04.2017;
9.1.4	Kaspersky Endpoint Security Лицензиат 2462170522081649547–546 от 22.05.2017.

### **9.2 Перечень необходимых информационных справочных систем**

9.2.1	Справочно-правовые системы «Консультант плюс», «Гарант».
-------	--

9.2.2	На сегодняшний день СФУ представлен в Интернет официальным сайтом института, сайтами подразделений, факультетов, кафедр; сайтами электронных изданий; поисковыми и информационными системами; тематическими сайтами по отдельным сферам деятельности.
9.2.3	Обучающимся должен быть также обеспечен доступ к современным профессиональным базам данных, профессиональным справочным и поисковым системам:
9.2.4	1. Российский ресурсный центр учебных кейсов [Электронный ресурс] : сайт. – Режим доступа : <a href="http://www.gsom.spbu.ru/umc">http://www.gsom.spbu.ru/umc</a> .
9.2.5	2. Большая советская энциклопедия [Электронный ресурс] : сайт. – Режим доступа : <a href="http://encycl.yandex.ru">http://encycl.yandex.ru</a> .
9.2.6	3. Административно-управленческий портал [Электронный ресурс]. – сайт. – Режим доступа : <a href="http://www.aup.ru">http://www.aup.ru</a> .
9.2.7	4. Научная электронная библиотека eLIBRARY.RU [Электронный ресурс] : сайт. – Режим доступа : <a href="http://elibrary.ru/project_authors.asp?">http://elibrary.ru/project_authors.asp?</a> .
9.2.8	5. Справочная правовая система «Консультант Плюс» [Электронный ресурс] : сайт. – Режим доступа : <a href="http://www.consultant.ru">www.consultant.ru</a> .
9.2.9	6. Справочная правовая система «Гарант» [Электронный ресурс] : сайт. – Режим доступа : <a href="http://www.garant.ru">www.garant.ru</a> .

## **10 Материально-техническая база, необходимая для осуществления образовательного процесса по дисциплине (модулю)**

Кафедра располагает материально-технической базой, обеспечивающей проведение всех видов дисциплинарной и междисциплинарной подготовки, практической и научно-исследовательской работы бакалавров, предусмотренных учебным планом подготовки и соответствующей действующим санитарным и противопожарным правилам и нормам.

В учебном процессе по дисциплине для проведения занятий лекционного типа, занятий семинарского типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации используются учебные аудитории в соответствии с расписанием занятий.

Для проведения занятий лекционного типа используются наборы демонстрационного оборудования (ноутбук, экран, проектор) и учебно-наглядные пособия, обеспечивающие тематические иллюстрации, соответствующие рабочей программе дисциплины. Специальные помещения укомплектованы специализированной мебелью и техническими средствами обучения, служащими для представления учебной информации большой аудитории.

Помещения для самостоятельной работы студентов оснащены компьютерной техникой с возможностью подключения к сети «Интернет» и доступа в электронную информационно-образовательную среду университета (ЭИОС).