

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
ТОРГОВЛЯ: ОСНОВЫ
ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ
КОМПЕТЕНТНОСТИ**

Дисциплина Б1.В.ДВ.10.01 Торговля: основы профессиональной
компетентности

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

Направленность
(профиль)

Форма обучения очная

Год набора 2019

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"

очная форма обучения

год набора 2019

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;
- рассмотреть 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

ОК-5: способностью к самоорганизации и самообразованию	
Уровень 1	основополагающие принципы коммерческой деятельности
Уровень 1	самостоятельно применять полученные знания в практической деятельности
Уровень 1	основными методами и приемами коммерческой деятельности
ОК-9: владением культурой мышления, способностью к обобщению, анализу, восприятию информации, постановке цели и выбору путей ее достижения	
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
ПК-5: способностью управлять персоналом организации (предприятия), готовностью к организационно-управленческой работе с малыми коллективами	
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

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

Основы профессиональной компетентности
Теория и практика эффективного речевого общения
Эволюция коммерческой мысли

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

Основы профессиональной компетентности
Основы профессиональной компетентности
Основы профессиональной компетентности
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
		2
Общая трудоемкость дисциплины	3 (108)	3 (108)
Контактная работа с преподавателем:	1 (36)	1 (36)
занятия лекционного типа	0,5 (18)	0,5 (18)
занятия семинарского типа		
в том числе: семинары		
практические занятия	0,5 (18)	0,5 (18)
практикумы		
лабораторные работы		
другие виды контактной работы		
в том числе: групповые консультации		
индивидуальные консультации		
иная внеаудиторная контактная работа:		
групповые занятия		
индивидуальные занятия		
Самостоятельная работа обучающихся:	2 (72)	2 (72)
изучение теоретического курса (ТО)		
расчетно-графические задания, задачи (РГЗ)		
реферат, эссе (Р)		
курсовое проектирование (КП)	Нет	Нет
курсовая работа (КР)	Нет	Нет
Промежуточная аттестация (Зачёт)		

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	8	8	0	32	ОК-5 ОК-9 ПК-5
2	Особенности формирования профессиональной компетенции будущих коммерсантов	6	6	0	24	ОК-5 ОК-9 ПК-5
3	Личностные и профессиональные требования к коммерсанту, деловая культура	4	4	0	16	ОК-5 ОК-9 ПК-5
Всего		18	18	0	72	

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	Нормативно-правовое обеспечение образовательной деятельности	2	0	0

2	1	Федеральный государственный образовательный стандарт высшего образования по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело квалификация «бакалавр»	2	0	0
3	1	Сущность понятий «компетенция» и «компетентность»	2	0	0
4	1	Квалификационные нормативные документы	2	0	0
5	2	Особенности формирования профессиональной компетенции	2	0	0
6	2	Теоретические основы профессиональной деятельности	2	0	0
7	2	Профессиональная деятельность бакалавра по направлению подготовки «Торговое дело»	2	0	0
8	3	Личностные и профессиональные требования к коммерсанту, деловая культура	2	0	0
9	3	Запросы работодателей к профессиональной компетенции выпускника	2	0	0
Всего			18	0	0

3.3 Занятия семинарского 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	Закон РФ «Об образовании»:	2	0	0
2	1	Семинарское занятие	2	0	0

3	1	Сущность понятий «компетенция» и «компетентность»	2	0	0
4	1	Семинарское занятие Квалификационные требования к бакалавру	2	0	0
5	2	Практическое занятие Особенности формирования профессиональной компетенции	2	0	0
6	2	Семинарское занятие Теоретические основы профессиональной деятельности	2	0	0
7	2	Семинарское занятие 1 Виды и задачи профессиональной деятельности бакалавров.	2	0	0
8	3	Личностные и профессиональные требования к коммерсанту, деловая культура	2	0	0
9	3	Запросы работодателей к профессиональной компетенции выпускника	2	0	0
Итого			18	0	0

3.4 Лабораторные занятия

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

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	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
6.2. Дополнительная литература			
	Авторы, составители	Заглавие	Издательство, год
Л2.1	Иванова Л. В.	Основы профессиональной компетенции: учеб.-метод. пособие [для студентов напр. подг. 100700.62 «Торговое дело», профиль "Коммерция"]	Красноярск: СФУ, 2014
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	http://www.gsom.spbu.ru/umc
Э2	Большая советская энциклопедия	http://encycl.yandex.ru
Э3	Административно-управленческий портал	http://www.aup.ru
Э4	Справочная правовая система «Консультант Плюс»	www.consultant.ru
Э5	ЭОР по дисциплине	https://e.sfu-kras.ru/course/view.php?id=1601

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. Научная электронная библиотека eLIBRARY.RU [Электронный ресурс] : сайт. – Режим доступа : http://elibrary.ru/project_authors.asp? .
9.2.5	2. Справочная правовая система «Консультант Плюс» [Электронный ресурс] : сайт. – Режим доступа : www.consultant.ru .
9.2.6	3. Справочная правовая система «Гарант» [Электронный ресурс] : сайт. – Режим доступа : www.garant.ru .

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).