

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования
**«САНКТ- ПЕТЕРБУРГСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
ПРОМЫШЛЕННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ И ДИЗАЙНА»**

КОЛЛЕДЖ ТЕХНОЛОГИИ, МОДЕЛИРОВАНИЯ И УПРАВЛЕНИЯ

(Наименование колледжа)

УТВЕРЖДАЮ
Первый проректор,
проректор по учебной работе

_____ А.Е. Рудин

«31» _____ 08 _____ 2022 г.

Приложение 3

к ООП-П специальности
38.02.04 Коммерция (по отраслям)

Рабочая программа учебного предмета

ОУП.03.01

Введение в профессиональную деятельность

Код, наименование
специальности

38.02.04 Коммерция (по отраслям)

Квалификация
выпускника

Менеджер по продажам

Уровень образования: Среднее профессиональное образование

**Санкт-Петербург
2022**

Рабочая программа учебного предмета составлена на основе ФГОС СОО (Приказ Министерства образования и науки РФ от 17.05.2012 г. N 413 "Об утверждении федерального государственного образовательного стандарта среднего общего образования" (с изменениями и дополнениями от 29.12.2014 г., 31.12.2015 г., 29.06.2017 г., 24.09, 11.12.2020 г.), с учетом примерной основной образовательной программы среднего общего образования (решение федерального учебно-методического объединения по общему образованию - протокол от 28.06.2016 г. № 2/16-з); в соответствии с федеральным государственным образовательным стандартом среднего профессионального образования по специальности **38.02.04 Коммерция (по отраслям)**, утверждённым приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от **15.05.2014 г. № 539** (в ред. Приказ Минпросвещения России от 13.07.2021 N 450)

и на основании учебного плана № 22-02/1/20

СОДЕРЖАНИЕ

1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОГО ПРЕДМЕТА
2. СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОГО ПРЕДМЕТА
3. ТЕМАТИЧЕСКОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ УЧЕБНОГО ПРЕДМЕТА
4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ УЧЕБНОГО ПРЕДМЕТА
5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОГО ПРЕДМЕТА

1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОГО ПРЕДМЕТА «Введение в профессиональную деятельность»

(наименование дисциплины)

1.1. Место учебного предмета в структуре основной образовательной программы:

Учебный предмет «Введение в профессиональную деятельность» входит в общеобразовательный цикл, подцикл «Дополнительные учебные предметы» .

1.2. Цель и планируемые результаты освоения дисциплины:

Изучение предмета «Введение в профессиональную деятельность» должно обеспечить:

- критически оценивать личные достоинства и недостатки;
- использовать методы научного познания в профессиональной области;
- находить организационно-управленческие решения в нестандартных ситуациях;
- знание субъектов и объектов торговой деятельности;
- понимание сущности и содержания коммерческой, маркетинговой и рекламной деятельности;
- определение понятий, форм, задач предпринимательской деятельности.

В результате изучения учебного предмета «Введение в профессиональную деятельность» студент должен сформировать следующие результаты:

1) личностные результаты должны отражать:

код	Формулировка личностного результата
ЛР 5	сформированность основ саморазвития и самовоспитания в соответствии с общечеловеческими ценностями и идеалами гражданского общества; готовность и способность к самостоятельной, творческой и ответственной деятельности
ЛР 9	готовность и способность к образованию, в том числе самообразованию, на протяжении всей жизни; сознательное отношение к непрерывному образованию как условию успешной профессиональной и общественной деятельности
ЛР 13	осознанный выбор будущей профессии и возможностей реализации собственных жизненных планов; отношение к профессиональной деятельности как возможности участия в решении личных, общественных, государственных, общенациональных проблем

2) метапредметные результаты должны отражать:

код	Формулировка метапредметного результата
МР 1	умение самостоятельно определять цели деятельности и составлять планы деятельности; самостоятельно осуществлять, контролировать и корректировать

	деятельность; использовать все возможные ресурсы для достижения поставленных целей и реализации планов деятельности; выбирать успешные стратегии в различных ситуациях
МР 3	владение навыками познавательной, учебно-исследовательской и проектной деятельности, навыками разрешения проблем; способность и готовность к самостоятельному поиску методов решения практических задач, применению различных методов познания
МР 4	готовность и способность к самостоятельной информационно-познавательной деятельности, включая умение ориентироваться в различных источниках информации, критически оценивать и интерпретировать информацию, получаемую из различных источников

3) предметные результаты должны отражать:

код	Формулировка предметного результата
ПР 1	Способность устанавливать коммерческие связи, заключать договора, контролировать их выполнение
ПР 2	Способность управлять товарными запасами и потоками
ПР 3	Способность обеспечивать товародвижение и принимать товары по количеству и качеству
ПР 4	Способность оказывать услуги розничной торговли с соблюдением Правил торговли, действующего законодательства, санитарно – эпидемиологических требований к организациям розничной торговли
ПР 5	Способность устанавливать вид и тип организаций розничной и оптовой торговли
ПР 6	Способность эксплуатировать торгово – технологическое оборудование
ПР 7	Знание специфики торговой деятельности; методов овладения теоретическими и практическими знаниями по учебным дисциплинам специальности
ПР 8	Знание составных элементов коммерческой деятельности
ПР 9	Знание государственного регулирования коммерческой деятельности
ПР 10	Знание инфраструктуры, средств, методов, инноваций в коммерции
ПР 11	Знание организации торговли в организациях оптовой и розничной торговли, их классификацию

2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОГО ПРЕДМЕТА

2.1. Объем учебного предмета и виды учебной работы

Вид учебной работы	Объем в часах
Объем образовательной программы учебного предмета	238
в т. ч.:	
теоретическое обучение	104
практические занятия	28
<i>Самостоятельная работа</i>	100
Индивидуальные проекты	60
Промежуточная аттестация	
1 семестр контрольная работа	2
2 семестр диф.зачет	2
2 семестр диф.зачет	2

2.2. Содержание учебного предмета

Раздел 1. Значение и понятие специальности

Тема 1. Основы профессии

Роль и функции торговли. История профессии. Карьера менеджера по продажам.
Деловая культура.

Тема 2. Психология и этика общения.

Виды, функции, структура и средства общения. Общение как взаимодействие.
Трансактный анализ делового общения. Виды и техники слушания. Механизмы психологического воздействия. Средства и приемы психологического воздействия. Этика делового общения

Тема 3. Психологические типы людей

Детерминации поведения. Типы сотрудников. Личностная типология. Темперамент и характер. Стили управления. Типы лидерства. Положение личности в группе.
Групповые роли.

Раздел 2. Маркетинг и торговля

Тема 4 Торговля в системе маркетинга

Маркетинг в торговле. Привлечение внимания к магазину. Привлечение покупателей. Удержание покупателей. Формирование ассортимента магазина.

Цена с точки зрения покупателя

Тема 5. Основные характеристики торговли

Основные правила мерчандайзинга. Технология закупки товаров. Качество и конкурентоспособность товаров. Показатели деятельности торговой организации.

Документальное оформление торговых операций

Информация о товаре и реклама

Раздел 3. Законодательство

Тема 6. Основы теории права

Свобода как основа и цель права. Признаки, функции, принципы права. Понятие права. Источники права. Правовое отношение.

Тема 7. Гражданское право

Правовое лицо, собственность, договор. Физические и юридические лица. Авторское право. Гражданское правоотношение.

Тема 8. Нарушение права

Проблема нарушения права. Административное и уголовное правонарушение. Правовая ответственность, судебный процесс.

Самостоятельная работа обучающихся

Тема 9. Трудовое право

Трудовое право: понятие, предмет. Трудовое правоотношение, субъекты. Трудовой договор. Охрана труда.

Тема 10. Государственное регулирование коммерческой деятельности

Государственное регулирование коммерческой деятельности: понятие назначение, механизм. Направление государственного регулирования: защита прав потребителей, а также юридических лиц и индивидуальных предпринимателей

3. Тематическое планирование учебного предмета

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала и формы организации деятельности обучающихся	Объем, акад. ч / в том числе в форме практической подготовки, акад ч	Коды предметных, метапредметных, личностных результатов, формированию которых способствует элемент программы
<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>
Раздел 1. Значение и понятие специальности		84	ЛР 5,9,13 МР 1,3,4 ПР 1-11
Тема 1.1 Основы профессии	Роль и функции торговли. История профессии. Карьера менеджера по продажам. Деловая культура.	20	ЛР 5,9,13 МР 1,3,4 ПР 1-11
	В том числе практических занятий	4	
	Практическое занятие № 1 «Семинар «История торговли»	2	
	Практическое занятие № 2 «Семинар «Имидж менеджера по продажам»	2	
	Самостоятельная работа обучающихся	6	
Тема 1.2. Психология и этика общения	Виды, функции, структура и средства общения. Общение как взаимодействие. Трансактный анализ делового общения. Виды и техники слушания. Механизмы психологического воздействия. Средства и приемы психологического воздействия. Этика делового общения	30	ЛР 5,9,13 МР 1,3,4 ПР 1-11
	В том числе практических занятий	4	
	Практическое занятие № 3 «Семинар «Механизмы психологического воздействия»	2	
	Практическое занятие № 4 «Семинар «Деловое общение»	2	
	Самостоятельная работа обучающихся	6	

Тема 1.3. Психологические типы людей	Детерминации поведения. Типы сотрудников. Личностная типология. Темперамент и характер. Стили управления. Типы лидерства. Положение личности в группе. Групповые роли.	34	ЛР 5,9,13 МР 1,3,4 ПР 1-11
	В том числе практических занятий	4	
	Практическое занятие № 5 «Семинар «Личностная типология»	2	
	Практическое занятие № 6 «Деловая игра «Групповые роли»	2	
	Самостоятельная работа обучающихся	6	
Раздел 2. Маркетинг и торговля		92	ЛР 5,9,13 МР 1,3,4 ПР 1-11
Тема 2.1 Торговля в системе маркетинга	Маркетинг в торговле. Привлечение внимания к магазину. Привлечение покупателей. Удержание покупателей. Формирование ассортимента магазина. Цена с точки зрения покупателя	40	ЛР 5,9,13 МР 1,3,4 ПР 1-11
	В том числе практических занятий	4	
	Практическое занятие № 7 «Семинар «рынок как среда функционирования магазина»	2	
	Практическое занятие № 8 «Семинар Ассортимент магазина»	2	
	Самостоятельная работа обучающихся Индивидуальный проект	22	
Тема 2.2. Основные характеристики торговли	Основные правила мерчандайзинга. Технология закупки товаров. Качество и конкурентоспособность товаров. Показатели деятельности торговой организации. Документальное оформление торговых	46	ЛР 5,9,13 МР 1,3,4 ПР 1-11

	операций Информация о товаре и реклама		
	В том числе практических занятий	6	
	Практическое занятие № 9 «Семинар «Выкладка товаров»	2	
	Практическое занятие № 10 «Определение показателей конкурентоспособности товаров»	2	
	Практическое занятие № 11 «Расчет показателей деятельности торгового предприятия»	2	
	Самостоятельная работа обучающихся Индивидуальный проект	24	
Раздел 3. Законодательство		62	ЛР 5,9,13 МР 1,3,4 ПР 1-11
Тема 3.1. Основы теории права	Свобода как основа и цель права. Признаки, функции, принципы права. Понятие права. Источники права. Правовое отношение.	10	ЛР 5,9,13 МР 1,3,4 ПР 1-11
	В том числе практических занятий	2	
	Практическое занятие № 12 «Семинар «Правовое отношение»	2	
	Самостоятельная работа обучающихся	4	
Тема 3.2. Гражданское право	Правовое лицо, собственность, договор. Физические и юридические лица. Авторское право. Гражданское правоотношение.	14	ЛР 5,9,13 МР 1,3,4 ПР 1-11
	В том числе практических занятий	2	
	Практическое занятие № 13 «Семинар Организационно- правовые формы организаций»	2	
	Самостоятельная работа обучающихся	4	
Тема 3.3. Нарушение	Проблема нарушения права. Административное и уголовное правонарушение.	12	ЛР 5,9,13 МР 1,3,4

права	Правовая ответственность, судебный процесс.		ПР 1-11	
	Самостоятельная работа обучающихся	8		
Тема 3.4. Трудовое право	Трудовое право: понятие, предмет. Трудовое правоотношение, субъекты. Трудовой договор. Охрана труда.	16	ЛР 5,9,13 МР 1,3,4 ПР 1-11	
	Самостоятельная работа обучающихся	12		
Тема 3.5. Государственное регулирование коммерческой деятельности	Государственное регулирование коммерческой деятельности: понятие назначение, механизм. Направление государственного регулирования: защита прав потребителей, а также юридических лиц и индивидуальных предпринимателей	10	ЛР 5,9,13 МР 1,3,4 ПР 1-11	
	В том числе практических занятий	2		
	Практическое занятие № 14 «Семинар по защите прав потребителей»	2		
	Самостоятельная работа обучающихся	10		
Промежуточная аттестация –				
1 семестр контрольная работа		2		
2 семестр дифференцированный зачет		2		
3 семестр дифференцированный зачет		2		
Всего:		238		

4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОГО ПРЕДМЕТА

4.1. Для реализации программы учебной дисциплины должны быть предусмотрены следующие специальные помещения:

Кабинет «Менеджмента», оснащенный оборудованием:

посадочные места по количеству обучающихся;

рабочее место преподавателя;

и мультимедийным оборудованием:

компьютер с лицензионным программным обеспечением, видеопроектор, проекционный экран

3.2. Информационное обеспечение реализации программы

3.2.1. Основные печатные и электронные издания

1. Демичев, Д. М. Основы права : учебное пособие / Д. М. Демичев, С. П. Кацубо, И. И. Эсмантович. — Минск : Вышэйшая школа, 2018. — 360 с. — ISBN 978-985-06-2983-8. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/90803.html>. — Режим доступа: для авторизир. пользователей
2. Сысоева С. Большая книга директора магазина. Технологии 4.0. / С. Сысоева, Г. Крок. - Санкт-Петербург : Питер, 2020. - 528 с. - ISBN 978-5-4461-1517-4. - URL: <https://ibooks.ru/bookshelf/365318/reading> - Текст: электронный.
3. Жулидов С. И. Организация торговли / С.И. Жулидов. - Москва : Форум, 2018. - 352 с. - ISBN 978-5-8199-0748-1. - URL: <https://ibooks.ru/bookshelf/361464/reading>. - Текст: электронный.

б) дополнительная учебная литература

1. Посыпанова, О. С. Экономическая психология: психологические аспекты поведения потребителей : монография / О. С. Посыпанова. — Саратов : Вузовское образование, 2019. — 341 с. — ISBN 978-5-4487-0467-3. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/80372.html>. — Режим доступа: для авторизир. Пользователей
2. Горяйнова, Н. М. Поведение потребителей : учебное пособие / Н. М. Горяйнова. — Челябинск : Южно-Уральский институт управления и экономики, 2017. — 272 с. — ISBN 978-5-9908505-9-0. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/81299.html>. — Режим доступа: для авторизир. пользователей

5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОГО ПРЕДМЕТА

<i>Результаты обучения</i>	<i>Формы и методы контроля и оценки результатов обучения</i>
Личностные сформированность основ саморазвития и самовоспитания в соответствии с общечеловеческими ценностями и идеалами гражданского общества; готовность и способность к самостоятельной, творческой и ответственной деятельности готовность и способность к образованию, в том числе самообразованию, на протяжении всей жизни; сознательное отношение к непрерывному образованию как условию успешной профессиональной и общественной деятельности осознанный выбор будущей профессии и возможностей реализации собственных жизненных	Устные сообщения, опрос, доклад Практические задания Индивидуальный проект Промежуточной проверкой усвоения дисциплины является контрольная работа в письменной форме и дифференцированный зачет

<p>планов; отношение к профессиональной деятельности как возможности участия в решении личных, общественных, государственных, общенациональных проблем</p>	
<p>Метапредметные умение самостоятельно определять цели деятельности и составлять планы деятельности; самостоятельно осуществлять, контролировать и корректировать деятельность; использовать все возможные ресурсы для достижения поставленных целей и реализации планов деятельности; выбирать успешные стратегии в различных ситуациях владение навыками познавательной, учебно-исследовательской и проектной деятельности, навыками разрешения проблем; способность и готовность к самостоятельному поиску методов решения практических задач, применению различных методов познания готовность и способность к самостоятельной информационно-познавательной деятельности, включая умение ориентироваться в различных источниках информации, критически оценивать и интерпретировать информацию, получаемую из различных источников</p>	<p>Устные сообщения, опрос, доклад Практические задания Индивидуальный проект Промежуточной проверкой усвоения дисциплины является контрольная работа в письменной форме и дифференцированный зачет</p>
<p>Предметные Способность устанавливать коммерческие связи, заключать договора, контролировать их выполнение Способность управлять товарными запасами и потоками Способность обеспечивать товародвижение и принимать товары по количеству и качеству Способность оказывать услуги розничной торговли с соблюдением Правил торговли, действующего законодательства, санитарно-эпидемиологических требований к организациям розничной торговли Способность устанавливать вид и тип организаций розничной и оптовой торговли Способность эксплуатировать торгово-технологическое оборудование Знание специфики торговой деятельности; методов овладения теоретическими и практическими знаниями по учебным дисциплинам специальности Знание составных элементов коммерческой деятельности Знание государственного регулирования коммерческой деятельности</p>	<p>Устные сообщения, опрос, доклад Практические задания Индивидуальный проект Промежуточной проверкой усвоения дисциплины является контрольная работа в письменной форме и дифференцированный зачет</p>

Знание инфраструктуры, средств, методов, инноваций в коммерции Знание организации торговли в организациях оптовой и розничной торговли, их классификацию	
---	--