

Министерство образования Новосибирской области
ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ
«БЕРДСКИЙ ПОЛИТЕХНИЧЕСКИЙ КОЛЛЕДЖ»

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА

Элективный курс

по общепрофессиональному циклу

	индекс	название МДК
Специальность	38.02.04	«Коммерция(по отраслям)»
	код	название специальности

Разработчик:	преподаватель	Прилепская Н.А.	
	должность	подпись	фамилия, имя, отчество

Бердск, 2022г.

Рабочая программа учебной дисциплины разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта (далее – ФГОС) по специальности среднего профессионального образования (далее – СПО):

38.02.04

код специальности

«Коммерция (по отраслям)»

название специальности

38.00.00

код укрупненной группы специальности

Экономика и управление

название укрупненной группы специальности

Организация-разработчик: ГБПОУ НСО «Бердский политехнический колледж»

Разработчик(и):

Преподаватель

Прилепская Нина Александровна

должность, ученая

подпись

фамилия, имя, отчество

РАССМОТРЕНО

Заседание ПЦК

Протокол № 1 от 29.08 2022

Председатель ЦК

 Н.А. Прилепская

СОГЛАСОВАНО

Заместитель директора по учебно-методической работе

 С.В. Сак

01.09.2022

СОДЕРЖАНИЕ

1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ
УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ
2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ.....
3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ.....
4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ.....

1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

1.1. Место дисциплины в структуре основной образовательной программы

Учебная дисциплина Элективный курс является обязательной частью общепрофессионального цикла примерной основной образовательной программы в соответствии с ФГОС СПО по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям).

Учебная дисциплина Элективный курс обеспечивает формирование профессиональных и общих компетенций по всем видам деятельности ФГОС СПО по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям). Особое значение дисциплина имеет при формировании и развитии ОК 01; ОК 02; ОК 03; ОК 04; ОК 05; ОК 09; ОК 10; ОК 11; ПК 1.1 - 1.4, ПК 2.1 - 2.3, ПК 3.1 - 3.5.

Рабочая программа учебной дисциплины является частью ОПОП СПО - ППССЗ по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям). Рабочая программа учебной дисциплины может быть использована в дополнительном профессиональном образовании, в программах повышения квалификации и переподготовки в области экономики и организации торговли и по рабочим профессиям: 20004 Агент коммерческий; 20015 Агент по закупкам; 20031 Агент по снабжению; 20035 Агент торговый; 17351 Продавец непродовольственных товаров; 17353 Продавец продовольственных товаров; 12721 Кассир торгового зала; 12759 Кладовщик

1.2. Место учебной дисциплины в структуре основной профессиональной образовательной программы:

Учебная дисциплина Элективный курс входит в ОГСЭ Общий гуманитарный и социально-экономический учебный цикл дисциплины специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям).

1.3. Цели и задачи учебной дисциплины - требования к результатам освоения учебной дисциплины:

В результате изучения дисциплины обучающийся должен:

уметь:

- критически оценивать личные достоинства и недостатки;
- использовать методы научного познания в профессиональной области;
- находить организационно-управленческие решения в нестандартных ситуациях
- владеть навыками ведения дискуссии, полемики, диалога;
- владеть приемами самостоятельной работы с литературными источниками.

знать:

- субъекты и объекты торговой деятельности
- сущность и содержание коммерческой, маркетинговой и рекламной деятельности;
- понятие, формы, задачи торгового дела;

Менеджер по продажам должен обладать **общими компетенциями**, включающими в себя способность:

ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.

ОК 2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.

ОК 3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.

ОК 4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.

ОК 6. Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.

ОК 7. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.

Менеджер по продажам должен обладать **профессиональными компетенциями**, соответствующими видам деятельности:

ознакомление с основами организации и управления коммерческой деятельности; организации труда работников торговли; предпринимательской деятельности.

ПК 1.2. На своем участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение.

ПК 1.9. Применять логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков.

ЛР 1 Осознающий себя гражданином и защитником великой страны

ЛР 6 Проявляющий уважение к людям старшего поколения и готовность к участию в социальной поддержке и волонтерских движениях.

ЛР 7 Осознающий приоритетную ценность личности человека; уважающий собственную и чужую уникальность в различных ситуациях, во всех формах и видах деятельности.

ЛР 13 Готовность обучающегося соответствовать ожиданиям работодателей: ответственный сотрудник, дисциплинированный, трудолюбивый, нацеленный на достижение поставленных задач, эффективно взаимодействующий с членами команды, сотрудничающий с другими людьми, проектно мыслящий.

ЛР 19 Умение реализовать лидерские качества на производстве

ЛР 21 Сохраняющий психологическую устойчивость в ситуативно сложных или стремительно меняющихся ситуациях

Лр 23 Самостоятельный и ответственный в принятии решений во всех сферах своей деятельности, готовый к исполнению разнообразных социальных ролей, востребованных бизнесом, обществом и

государством

1.4. Рекомендуемое количество часов на освоение программы дисциплины:

Максимальная учебная нагрузка – 112 часа

в том числе:

Самостоятельная работа обучающихся – 40 часа.

Обязательная аудиторная учебная нагрузка – 62 часов;

10 часов практических занятий по профессиональной дисциплине

2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

2.1. Объем учебной дисциплины и виды учебной работы

Вид учебной работы	Объем часов
Объем образовательной программы учебной дисциплины	112
в том числе:	
Аудиторная нагрузка с взаимодействием с преподавателем	62
теоретическое обучение	40
практические занятия	10
курсовая работа (проект)	-
Самостоятельная работа без взаимодействия с преподавателем	40
Промежуточная аттестация	Дифференцированный зачет

2.2. Тематический план и содержание дисциплины Элективный курс

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект)	Объем часов	ОК ЛР
1	2	3	4
Раздел 1. Торговля как основа экономической деятельности		34	
Тема 1. Развитие коммерческой деятельности	Содержание учебного материала: Понятие коммерческой деятельности и сущность коммерческой деятельности. Развитие коммерческой деятельности в России. Роль и задачи развития коммерческой деятельности на современном этапе. Характеристика основных объектов коммерческой деятельности. Принципы организации и управления в системе “Покупатель-Продавец” Коммерческие посредники. Коммерческая среда.	12	ОК1-7 ЛР13,23
	1 Понятие и сущность коммерческой деятельности	2	
	2 Развитие коммерческой деятельности	2	
	3 Роль и задачи развития коммерческой деятельности на современном этапе	2	
	4 Характеристика основных объектов коммерческой деятельности	2	
	5 Принципы организации и управления в системе “Покупатель-Продавец”		
	6 Коммерческие посредники		
	Практическая работа: 1. Установление контакта с клиентом. 2. Коммуникация с покупателем: вербальные и невербальные компоненты. 3. Стимулирование покупательской активности.	6	
	Самостоятельная работа: Составить опорный конспект/доклад/реферат: 1. Исторические аспекты развития коммерческой деятельности в России. 2. Торговля в России: мировой опыт и перспективы развития. 3. Коммерция и предпринимательство в условиях рыночной экономики зарубежных стран. 4. Принципы эффективного Коммерческого предложения. 5. Как завоевать доверие клиента в ограниченное время. 6. Современное состояние сферы торговли в России: мировой опыт и российские перспективы.	4	

Тема 2. Планирование деятельности коммерческих организаций	Содержание учебного материала		16	ОК1-7 ЛР13,23
	1	Предоставление коммерческой информации и консультирование	2	
	2	Роль банков в коммерческой деятельности	2	
	3	Организационно-правовые формы субъектов коммерческой деятельности	2	
	Практическая работа: 1. Карьерограмма менеджера по продажам. 2. Технология осуществления продажи. 3. Дорожная карта в планировании деятельности организации и должностных лиц		6	
	Самостоятельная работа обучающихся Составить опорный конспект/доклад/реферат: 1. Электронная коммерция. 2. Структура «продажи». 3. Первичная технология продаж. Основные понятия. 4. Психология общения в коммерции. 5. Вербальная, невербальная информация. 6. Виды контроля и самоконтроля результативности продаж продавца. 7. Методы поиска Клиентов. Правила составления коммерческого предложения. Воздействие и восприятие, имидж и фирменный стиль.		8	
Раздел 2. Рынок и рыночная среда в системе коммерческих отношений			64	ОК1-7 ЛР1-23
Тема 3. Рыночная среда в системе коммерческих отношений	Содержание учебного материала		20	
	1	Рыночная среда в системе коммерческих отношений	2	
	2	Механизм регулирования и особенности проявления коммерческих интересов на товарном рынке	2	
	3	Продажа как основа коммерческой деятельности	2	
	4	Профессия «менеджер по продажам»		
	Практическая работа: 1. Презентация продукта. 2. Конфликты с покупателем. Методы их предупреждения.		6	
	Самостоятельная работа обучающихся Составить опорный конспект/доклад/реферат: 1. Понятие и сущность рынка.		8	

	<ol style="list-style-type: none"> 2. Соотношение маркетинга и продаж в организации. 3. Потребность и поведение потребителя. 4. Сбыт и реализация товаров. Продвижение товаров. 5. Содержание рекламной деятельности в торговле. 6. Личностные и профессиональные требования к менеджеру по продажам. 7. Востребованность профессии менеджер по продажам на современном рынке. 8. Организация и ведение деловых переговоров. 9. Правила вхождения в контакт в процессе непосредственных переговоров с Клиентом. 10. Вступление в контакт с потенциальным покупателем. 11. Работа с возражениями и сомнениями клиента. Основные типы и виды возражений. 12. Деловые письма в коммерческой работе. 13. Этикет телефонных переговоров 14. Установление контакта по телефону и договоренность о встрече. 15. Продажи по телефону и их психологические особенности.. 16. Психология общения в коммерции. 17. Требуемые компетенции профессии Менеджер по продажам. 18. Знания и направления деятельности менеджера по продажам. 19. Формирование портрета Менеджера по продажам. 20. Переговоры в продажах Основные условия и стадии переговорного процесса. 21. Основные положения языка телодвижений. 22. Группы жестов и мимики. 23. Этнический аспект языка телодвижений. 24. Предмет и методы вербальных приемов. 25. Мерчандайзинг. 26. Типология покупателей. 27. Процесс совершения покупки. 		
Итого: Максимальная нагрузка		112	
Обязательная аудиторная нагрузка		62	
Лекционный материал		40	
Практические занятия		10	
Самостоятельная работа		40	

3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ДИСЦИПЛИНЫ

3.1. Требования к минимальному материально - техническому обеспечению

Реализация программы дисциплины требует наличия учебного кабинета «*Экономики Менеджмента и Маркетинга*».

Оборудование учебного кабинета:

- посадочные места по количеству обучающихся; рабочее место преподавателя;
- комплекты нормативных документов;
- учебно - методические рекомендации для проведения практических занятий;
- наглядные пособия (образцы заполненной документации);

Технические средства обучения:

- мультимедийный проектор;
- интерактивная доска, ноутбук; акустическая система.

3.2. Информационное обеспечение обучения

Основные источники:

1. Герасимова, О. О. Основы предпринимательской деятельности : пособие / О. О. Герасимова. — Минск : Республиканский институт профессионального образования (РИПО), 2015. — 271 с. — ISBN 978-985-503-507-8. — Текст : электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROОбразование : [сайт]. — URL: <https://profspo.ru/books/67695> (дата обращения: 12.03.2020). — Режим доступа: для авторизир. пользователей»
2. Зинурова, Р. И. Введение в специальность «Менеджмент» : учебное пособие / Р. И. Зинурова, В. Р. Медведева. — Казань : Казанский национальный исследовательский технологический университет, 2017. — 172 с. — ISBN 978-5-7882-2267-7. — Текст : электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROОбразование : [сайт]. — URL: <https://profspo.ru/books/94967> (дата обращения: 07.09.2020). — Режим доступа: для авторизир. пользователей
3. Левкин, Г. Г. Основы коммерческой деятельности : учебное пособие для СПО / Г. Г. Левкин, А. Н. Ларин. — Саратов : Профобразование, 2017. — 140 с. — ISBN 978-5-4488-0171-6. — Текст : электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROОбразование : [сайт]. — URL: <https://profspo.ru/books/73757> (дата обращения: 07.09.2020). — Режим доступа: для авторизир. Пользователей
4. Памбухчиянц, О. В. Основы коммерческой деятельности : учебник / О. В. Памбухчиянц. — 2-е изд. — Москва : Дашков и К, 2019. — 284 с. — ISBN 978-5-394-03076-5. — Текст : электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROОбразование : [сайт]. — URL: <https://profspo.ru/books/85610> (дата обращения: 04.09.2020). — Режим доступа: для авторизир. пользователей
5. Торговое дело: Учебник (под ред. Брагина Л.А.), Брагин Л.А., Иванов Г.Г., Межиров Б.Л. и др.
6. Торосян, Е. К. Основы предпринимательской деятельности : учебное пособие / Е. К. Торосян, Л. П. Сажнева, Ж. Н. Зарубина. — Санкт-Петербург : Университет ИТМО, 2016. — 132 с. — ISBN 2227-8397. — Текст : электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROОбразование : [сайт]. — URL: <https://profspo.ru/books/67492> (дата обращения: 18.11.2020). — Режим доступа: для авторизир. пользователей
7. Сакерина, А. В. Торговое дело. Производственное обучение : учебное пособие / А. В. Сакерина, Ю. Л. Курганович, Ю. А. Усеня. — Минск : Республиканский институт профессионального образования (РИПО), 2019. — 314 с. — ISBN 978-985-503-910-6. — Текст : электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROОбразование : [сайт]. — URL: <https://profspo.ru/books/93400> (дата обращения: 03.09.2020). — Режим доступа: для авторизир. Пользователей
8. Стребкова, Л. Н. Основы предпринимательской деятельности : учебное пособие / Л. Н. Стребкова. — 2-е изд. — Новосибирск : Новосибирский государственный технический университет, 2017. — 132 с. — ISBN 978-5-7782-3346-1. — Текст : электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROОбразование : [сайт]. — URL: <https://profspo.ru/books/91720> (дата обращения: 18.11.2020). — Режим доступа: для авторизир. пользователей

Дополнительные источники:

1. Генералова, С. В. Менеджмент. Методы и модели разработки и принятия управленческих решений : учебное пособие для СПО / С. В. Генералова. — Саратов, Москва : Профобразование, Ай Пи Ар Медиа, 2020. — 71 с. — ISBN 978-5-4488-0885-2, 978-5-4497-0709-3. — Текст : электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROФобразование : [сайт]. — URL: <https://profspo.ru/books/97410> (дата обращения: 07.09.2020). — Режим доступа: для авторизир. пользователей
2. Елисеева, Е. Н. Менеджмент качества : учебное пособие / Е. Н. Елисеева, А. В. Жагловская. — Москва : Издательский Дом МИСиС, 2018. — 108 с. — ISBN 978-5-906953-57-3. — Текст : электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROФобразование : [сайт]. — URL: <https://profspo.ru/books/84410> (дата обращения: 12.11.2020). — Режим доступа: для авторизир. пользователей
3. Кожухова, А. Н. Конспект лекций по дисциплине «Основы экономики, менеджмента и маркетинга» : учебное пособие / А. Н. Кожухова. — Брянск : Брянский государственный аграрный университет, 2018. — 107 с. — ISBN 2227-8397. — Текст : электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROФобразование : [сайт]. — URL: <https://profspo.ru/books/107903> (дата обращения: 20.05.2021). — Режим доступа: для авторизир. Пользователей
4. Олейник, Т. Л. Логистический менеджмент : учебное пособие / Т. Л. Олейник, Ю. А. Яцык. — 3-е изд. — Москва, Саратов : Международная академия оценки и консалтинга, Ай Пи Эр Медиа, 2019. — 252 с. — ISBN 978-5-4486-0648-9. — Текст : электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROФобразование : [сайт]. — URL: <https://profspo.ru/books/82554> (дата обращения: 27.08.2020). — Режим доступа: для авторизир. пользователей
5. Пахомова, Н. А. Информационные технологии в менеджменте : учебно-методическое пособие / Н. А. Пахомова. — Саратов : Ай Пи Эр Медиа, 2018. — 93 с. — ISBN 978-5-4486-0033-3. — Текст : электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROФобразование : [сайт]. — URL: <https://profspo.ru/books/70765> (дата обращения: 06.09.2020). — Режим доступа: для авторизир. пользователей

Интернет - ресурсы:

1. www.ecsocman.edu.ru
2. www.eup.ru
3. www.docs.google.com

4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Контроль и оценка результатов освоения дисциплины осуществляется преподавателем в процессе проведения практических занятий, тестирования, индивидуальных заданий.

Результаты обучения (освоенные умения, усвоенные знания)	Формы и методы контроля и оценки результатов обучения
уметь:	
критически оценивать личные достоинства и недостатки;	Решение задач и практических ситуаций.
использовать методы научного познания в профессиональной области;	Защита практических работ.
находить организационно-управленческие решения в нестандартных ситуациях	Решение задач и практических ситуаций.
владеть навыками ведения дискуссии, полемики, диалога;	Решение задач и практических ситуаций.
владеть приемами самостоятельной работы с литературными источниками	Оценка выполнения практических работ.
знать:	
субъекты и объекты торговой деятельности	Устный опрос. Тестовый контроль.
сущность и содержание коммерческой, маркетинговой и рекламной деятельности;	Устный контроль. Решение практических задач и ситуаций.
понятие, формы, задачи торгового дела;	Устный опрос. Решение практических заданий.
ЛР 1	Осознающий себя гражданином и защитником великой страны
ЛР 6	Проявляющий уважение к людям старшего поколения и готовность к участию в социальной поддержке и волонтерских движениях.
ЛР 7	Осознающий приоритетную ценность личности человека; уважающий собственную и чужую уникальность в различных ситуациях, во всех формах и видах деятельности.
ЛР 13	Готовность обучающегося соответствовать ожиданиям работодателей: ответственный сотрудник, дисциплинированный, трудолюбивый, нацеленный на достижение поставленных задач, эффективно взаимодействующий с членами команды, сотрудничающий с другими людьми, проектно мыслящий.

ЛР 19	Умение реализовать лидерские качества на производстве
ЛР 21	Сохраняющий психологическую устойчивость в ситуативно сложных или стремительно меняющихся ситуациях
Лр 23	Самостоятельный и ответственный в принятии решений во всех сферах своей деятельности, готовый к исполнению разнообразных социальных ролей, востребованных бизнесом, обществом и государством