

**МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ, НАУКИ И МОЛОДЕЖНОЙ ПОЛИТИКИ  
КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ**  
Государственное бюджетное профессиональное образовательное учреждение  
Краснодарского края  
**«КРАСНОДАРСКИЙ ТОРГОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ КОЛЛЕДЖ»**

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ**

**ДУП. 01 ВВЕДЕНИЕ В СПЕЦИАЛЬНОСТЬ**

для специальности *38.02.08 Торговое дело*

2024г.

РАССМОТРЕНА  
цикловой методической  
комиссией многопрофильного отделения № 3  
протокол № \_\_\_\_ от \_\_\_\_\_ 202\_ г.  
председатель ЦМК \_\_\_\_\_ М.Г.Назарова

УТВЕРЖДЕНА  
приказом директора  
от \_\_\_\_\_ 202\_ г. № \_\_\_\_

Одобрена на заседании  
педагогического совета  
протокол № \_\_\_\_ от \_\_\_\_\_ 202\_ г.

**Организация-разработчик:** ГБПОУ КК «КТЭК»

Рабочая программа учебной дисциплины ДУП 01 Введение в специальность предназначена для реализации основной профессиональной образовательной программы СПО по специальности 38.02.08 Торговое дело (приказ Министерство просвещения РФ от 19.07.2023 №548, зарегистрирован в Зарегистрировано в Минюсте России 22 августа 2023 г. №74906), укрупненной группы специальностей 38.00.00 Экономика и управление социально-экономического профиля.

**Разработчики:**

Карпова Г.А. преподаватель дисциплин  
профессионального учебного цикла  
ГБПОУ «КТЭК» КК

---

**Рецензенты:**

Мочалова О.Н, преподаватель дисциплин  
профессионального учебного цикла  
ГБПОУ КК «КТЭК»  
Квалификация по диплому: Учитель технологии и предпринимательства

---

Петрова А.А., директор ООО «ЮГПРОМ»  
Квалификация по диплому: товаровед-эксперт

---

## СОДЕРЖАНИЕ

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	стр. 4
2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	6
3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	10
4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	11

# 1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ ДУП. 01 ВВЕДЕНИЕ В СПЕЦИАЛЬНОСТЬ

## 1.1. Область применения рабочей программы

Рабочая программа общеобразовательной учебной дисциплины ДУП.01 Введение в специальность является частью программы подготовки специалистов среднего звена по специальности 38.02.08 Торговое дело.

Рабочая программа разработана для обучающихся I курса и предназначена для изучения Введения в специальность в профессиональных образовательных организациях, реализующих образовательную программу среднего общего образования в пределах освоения основной профессиональной образовательной программы среднего профессионального образования.

## 1.2. Место дисциплины в структуре программы подготовки специалистов среднего звена

Учебная дисциплина ДУП.01 Введение в специальность относится к Циклу общеобразовательных учебных дисциплин и является дисциплиной по выбору.

Учебная дисциплина ДУП.01 Введение в специальность обеспечивает формирование профессиональных и общих компетенций по всем видам деятельности ФГОС СПО по специальности 38.02.08 Торговое дело. Особое значение дисциплина имеет при формировании и развитии ОК 01-09, ПК 1.1-1.6.

## 1.3 Цели и задачи дисциплины - требования к результатам освоения дисциплины:

В результате изучения дисциплины ДУП.01 Введение в специальность обучающийся должен **знать**:

- организационную структуру торговли;
- сущность и социальное значение профессиональной деятельности в рамках специальности;
- типичные и особенные требования работодателя к работнику (в соответствии с будущей профессиональной деятельностью);
- нормативно-правовые акты регулирующие торговое дело;
- понятия профессиональных и общих компетенций выпускника;
- факторы, влияющие на конкурентоспособность будущих работников;
- **письменную и устную коммуникацию работника, поиск самообразования.**

В результате изучения учебной дисциплины ДУП.01 Введение в специальность, обучающийся должен **уметь**:

- обосновать общественную значимость своей будущей профессии, основные задачи профессиональной деятельности;
- работать в коллективе, организовать коллективную работу;
- анализировать торгово-технологический процесс на предприятиях оптовой и розничной торговли;
- приемами поиска научной и методической литературы по теме, определенного автора и методами работы с электронными каталогами научной библиотеки;
- работать с электронными каталогами библиотеки, информационными ресурсами;
- работать с методической литературой как источником формирования багажа знаний и навыков своей будущей профессии.

## 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>Объем образовательной программы дисциплины</b>	<b>72</b>
в том числе:	
теоретическое обучение	34
практические занятия	36
<b>Промежуточная аттестация (дифференцированный зачет)</b>	<b>2</b>

## 2.2. Тематический план и содержание дисциплины ДУП.01 Введение в специальность

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала, лабораторные и практические работы, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работ (проект)	Объем часов/в том числе практических занятий	Коды компетенций, формированию которых способствует элемент программы
1	2	3	4
<b>Тема 1. Торговля, сущность, место и роль в экономике России</b>	<b>Содержание учебного материала</b>	<b>18/6</b>	ОК 01-09, ПК 1.1-1.6.
	<b>История возникновения торгового дела.</b> История торгового предпринимательства в России и за рубежом. Сущность профессиональной деятельности специалиста торгового дела. <i>Торговля как составная часть сферы обращения.</i>	12	
	<b>Торговля и рынок.</b> Рынок и его взаимосвязь с торговлей. Механизм саморегулирования рынка. Конъюнктура торговли и ее показатели. Структурные элементы рынков. Классификация рынков.		
	<b>Организационная структура торговли.</b> Состав и структура современной внутренней торговли. Оптовая торговля. Розничная торговля		
	<b>Процессы концентрации и интеграции в торговле.</b> Концентрация и ее развитие в торговле. Интеграция: понятие и современные тенденции. <i>Некоммерческие общественные объединения в торговле РФ</i>		
	<b>Размещение, размеры и форматы торговли.</b> Территориальное размещение объектов торговли. Обоснование размеров предприятий отрасли. Определение форматов субъектов торговли		
	<b>Ресурсный потенциал торговли.</b> Ресурсный потенциал и материально-техническая база торговли. Материальные ресурсы торговли. Нематериальные ресурсы торговой отрасли. Финансовые ресурсы торговли. Характеристика трудовых ресурсов торговли		
	<b>Практические занятия</b>	6	
	Изучение состава и структуры внутренней торговли края		
	Изучение социально-экономической эффективности торговли		
Определение перспектив развития торговли в России			
<b>Тема 2. Роль профессии в современном обществе</b>	<b>Содержание учебного материала</b>	<b>6/2</b>	ОК 01-09, ПК 1.1-1.6.
	<b>Цели и задачи учебной дисциплины, ее основные понятия.</b> Общая характеристика специальности. Объект, цели и задачи профессиональной деятельности. Престижность и спрос специалистов на рынке труда. <i>Возможность продолжения образования. Сфера применения компетенций.</i>	4	
	<b>Функциональные области профессии.</b> Концепции управления предприятием с учетом специфики профессии. Классификация методов и моделей управления предприятием		

	<b>Практические занятия</b>	2	
	Составление эссе на тему «Как я вижу свою будущую профессию»		
<b>Тема 3. Нормативно-правовые обеспечения профессиональной деятельности</b>	<b>Содержание учебного материала</b>	<b>8/6</b>	ОК 01-09, ПК 1.1-1.6.
	<b>Государственное регулирование сферы обращения.</b> Сущность государственного регулирования торговой деятельности в России. Методы государственного регулирования торговли в России. Конкуренция и ее обеспечение в торговле. <i>Налогообложение в торговле России</i>	2	
	<b>Практические занятия</b>	6	
	Изучение ФЗ "Об основах государственного регулирования торговой деятельности в РФ"		
	Изучение общих правил продажи товаров		
	Изучение ФЗ «О защите прав потребителей», решение ситуаций		
<b>Тема 4. Квалификационные требования к специальности</b>	<b>Содержание учебного материала</b>	<b>8/4</b>	ОК 01-09, ПК 1.1-1.6.
	<b>Основные понятия: квалификация, профессия, специалист.</b> Квалификационные требования к специалисту и рабочим профессиям: понятие, назначение, отличия. Нормативные документы, регламентирующие эти требования, их статус. <b>Основы выбора профессии.</b> Понятие «профессиональная и непрофессиональная деятельность» «профессиограмма», «профессиональная карьера». Построение профессиональной карьеры - сформировать себя как специалиста с правильным учетом потребностей рынка и собственных склонностей и способностей. <i>Профессиональные цели и ценности будущего специалиста.</i>	4	
	<b>Практические занятия</b>	4	
	Составление должностной инструкции специалиста торгового дела		
	Профессиональное самоопределение «Я и моя будущая профессия»		
<b>Тема 5. Социальная значимость своей будущей профессии</b>	<b>Содержание учебного материала</b>	<b>8/4</b>	ОК 01-09, ПК 1.1-1.6.
	<b>Рынок труда, трудовой ресурс, трудоспособность.</b> Понятие «рынок труда». Понятия «трудовые ресурсы», «трудоспособное население». Стадии движения рабочей силы. Спрос и предложение на рынке труда. Конкуренция на рынке труда. Понятие «вакансия на рынке труда». Законы и правила конкурентной борьбы. Отраслевая структура занятости. <i>Занятость населения как показатель баланса спроса и предложения рабочей силы.</i> <b>Организация торгового дела на предприятии.</b> Права и обязанности работников торговли, необходимые для выполнения возложенных на них функций. <i>Выпускники профессиональных учебных заведений на рынке труда.</i>	4	
	<b>Практические занятия</b>	4	
	Поиск возможных вариантов трудоустройства по специальности		
	Региональные инвестиционные программы и перспективы отраслевого рынка труда		
	<b>Содержание учебного материала</b>	<b>6/4</b>	

<b>Тема 6. Самообразование и повышение квалификации</b>	<b>Самообразование.</b> Формы и методы профессиональной переподготовки, депрофессионализации и модернизации профессиональных знаний и навыков с учетом конъюнктуры регионального рынка труда и требований рабочего места.	2	ОК 01-09, ПК 1.1-1.6.
	<b>Практические занятия</b>	4	
	Определение ресурсов для самообразования и повышения квалификации		
	Изучение причин профессионального выгорания		
<b>Тема 7. Письменная и устная коммуникация работника</b>	<b>Содержание учебного материала</b>	<b>10/6</b>	ОК 01-09, ПК 1.1-1.6.
	<b>Деловая коммуникация.</b> Служебная переписка как форма деловой коммуникации. Виды и типы деловой коммуникации.	4	
	<b>Письменная и устная коммуникация.</b> Автобиография, профессиональное резюме, служебная записка, письменная благодарность, правила их составления. <i>Новые информационные технологии в деловой коммуникации (электронная почта, интернет, телеконференция).</i>		
	<b>Практические занятия</b>	6	
	Составление деловых писем		
	Составление профессионального резюме		
<b>Тема 8. Работа в команде (группе)</b>	<b>Содержание учебного материала</b>	<b>6/4</b>	ОК 01-09, ПК 1.1-1.6.
	<b>Социальная компетентность.</b> Основные социальные роли человека. Социальная компетентность как условие эффективной интеграции в социум, пути её повышения.	2	
	<b>Практические занятия</b>	4	
	Определение степени выраженности лидерских склонностей		
	Изучение методов организации и управления коллективом		
<b>Промежуточная аттестация в форме дифференцированного зачета</b>		<b>2</b>	



### **3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ**

#### **3.1. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению**

Для реализации программы учебной дисциплины ДУП.01 Введение в специальность предусмотрено следующее специальное помещение, оснащенное оборудованием:

- рабочие места по количеству обучающихся,
- рабочее место преподавателя, - демонстрационный экран,
- лицензионное программное обеспечение,
- интерактивная доска,
- автоматизированное рабочее место преподавателя (компьютер, мультимедийный проектор),
- компьютерные технические средства с лицензионным программным обеспечением

#### **3.2. Информационное обеспечение обучения**

Для реализации программы библиотечный фонд образовательной организации обеспечен печатными и/или электронными образовательными и информационными ресурсами для использования в образовательном процессе.

##### **3.2.1. Основные печатные издания и электронные издания**

1. Каращук, О. С. Торговое дело. Введение в профессию: учебное пособие для среднего профессионального образования / О. С. Каращук. - 2-е изд., перераб. и доп. - Москва: Издательство Юрайт, 2024. - 143 с.

2. Нюренберге Л.Б. Современное торговое дело: учебное пособие / Л.Б. Нюренбергер, Н.А. Лучина, Н.Л. Рогалева и др- Москва: Русайнс, 2024. - 136 с.

3. Левкин Г.Г. Организация торговой деятельности: учебник и практикум для вузов / Г. Г. Левкин, О. А. Никифоров. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2024. — 157 с.

##### **3.2.2. Электронные ресурсы:**

1. <http://www.consultant.ru> - Справочно-правовая система «Консультант Плюс»
2. <http://www.garant.ru> - Справочно-правовая система «Гарант»
3. <http://www.minfin.ru> – Официальный сайт Министерства финансов Российской Федерации
4. <http://www.nalog.ru>. - Официальный сайт Федеральной налоговой службы
5. [www.banki.ru](http://www.banki.ru) – Финансовый информационный порталbanki.ru

#### 4 КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

**Текущий контроль** результатов освоения учебной дисциплины осуществляется преподавателем в процессе практических занятий, тестирования, устного письменного опросов, а также проверки индивидуальных заданий.

Обучение по учебной дисциплине завершается промежуточной аттестацией в форме **дифференцированного зачета**.

Результаты обучения	Критерии оценки	Методы оценки
<p><b>Уметь:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- обосновать общественную значимость своей будущей профессии, основные задачи профессиональной деятельности;</li> <li>- работать в коллективе, организовать коллективную работу;</li> <li>- анализировать商гово-технологический процесс на предприятиях оптовой и розничной торговли;</li> <li>- приемами поиска научной и методической литературы по теме, определенного автора и методами работы с электронными каталогами научной библиотеки;</li> <li>- работать с электронными каталогами библиотеки, информационными ресурсами;</li> <li>- работать с методической литературой как источником формирования багажа знаний и навыков своей будущей профессии.</li> </ul>	<p><b>Оценка «5»</b> - «отлично» ставится, если обучающийся полно излагает материал (отвечает на вопрос), дает правильное определение основных понятий; обнаруживает понимание материала, может обосновать свои суждения, применить знания на практике, привести необходимые примеры не только из учебника, но и самостоятельно составленные; излагает материал последовательно и правильно с точки зрения норм литературного языка.</p> <p><b>Оценка «4»</b> - «хорошо» ставится, если обучающийся дает ответ, удовлетворяющий тем же требованиям, что и для оценки «отлично», но допускает 1–2 ошибки, которые сам же исправляет, и 1–2 недочета в последовательности и языковом оформлении излагаемого.</p> <p><b>Оценка «3»</b> - «удовлетворительно» ставится, если обучающийся обнаруживает знание и понимание основных положений данной темы, но излагает материал неполно и допускает неточности в определении понятий или формулировке правил; не умеет достаточно глубоко и доказательно обосновать свои суждения и привести свои примеры; излагает материал непоследовательно и допускает ошибки в языковом оформлении излагаемого.</p> <p><b>Оценка «2»</b> - «неудовлетворительно» ставится, если обучающийся обнаруживает незнание большей части соответствующего вопроса, допускает ошибки в формулировке</p>	<p>Наблюдение по результатам тестирования, устного опроса.</p> <p>Оценка динамики образовательных достижений обучающихся.</p> <p>Оценка работы на практических занятиях, выполнения индивидуальных заданий.</p> <p>Промежуточная аттестацией в форме <b>дифференцированного зачета</b></p>

	<p>определений и правил, искажающие их смысл, беспорядочно и неуверенно излагает материал. Оценка «2» отмечает такие недостатки в подготовке, которые являются серьезным препятствием к успешному овладению последующим материалом.</p> <p>Критерии оценки тестового задания:  «5» - 85-100% верных ответов  «4» - 69-84% верных ответов  «3» - 51-68% верных ответов  «2» - 50% и менее</p>	
<p><b>Знать:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- организационную структуру торговли;</li> <li>- сущность и социальное значение профессиональной деятельности в рамках специальности;</li> <li>- типичные и особенные требования работодателя к работнику (в соответствии с будущей профессиональной деятельностью);</li> <li>- нормативно-правовые акты регулирующие торговое дело;</li> <li>- понятия профессиональных и общих компетенций выпускника;</li> <li>- факторы, влияющие на конкурентоспособность будущих работников;</li> </ul>	<p><b>Оценка «5»</b> - «отлично» выставляется, если обучающийся имеет глубокие знания учебного материала по теме практической работы, показывает усвоение взаимосвязи основных понятий, используемых в работе, смог ответить на все уточняющие и дополнительные вопросы. Обучающийся демонстрирует знания теоретического и практического материала по теме практической работы, определяет взаимосвязи между показателями задачи, даёт правильный алгоритм решения, определяет междисциплинарные связи по условию задания.</p> <p><b>Оценка «4»</b> - «хорошо» выставляется, если обучающийся показал знание учебного материала, усвоил основную литературу, смог ответить почти полно на все заданные дополнительные и уточняющие вопросы. Обучающийся демонстрирует знания теоретического и практического материала по теме практической работы, допуская незначительные неточности при решении задач, имея неполное понимание междисциплинарных связей при правильном выборе алгоритма решения задания.</p> <p><b>Оценка «3»</b> - «удовлетворительно» выставляется, если обучающийся в целом освоил материал</p>	

	<p>практической работы, ответил не на все уточняющие и дополнительные вопросы. Обучающийся затрудняется с правильной оценкой предложенной задачи, даёт неполный ответ, требующий наводящих вопросов преподавателя, выбор алгоритма решения задачи возможен при наводящих вопросах преподавателя.</p> <p><b>Оценка «2»</b> - «неудовлетворительно»</p> <p>выставляется обучающемуся, если он имеет существенные пробелы в знаниях основного учебного материала практической работы, который полностью не раскрыл содержание вопросов, не смог ответить на уточняющие и дополнительные вопросы. Обучающийся даёт неверную оценку ситуации, неправильно выбирает алгоритм действий</p>	
--	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--