

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Дмитриев Николай Николаевич
Должность: Ректор
Дата подписания: 09.06.2026 14:39:40
Уникальный программный ключ:
f7c6227919e4cdbfb4d7b682991f8553b37cafbd

МИНИСТЕРСТВО СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
ПРИКУТСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ АГРАРНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
имени А.А. ЕЖЕВСКОГО

Колледж автомобильного транспорта и агротехнологий

УТВЕРЖДАЮ:
Директор



Н.Н. Бельков

«27» марта 2026 г.

Рабочая программа учебной дисциплины

ПОО. 01 ВВЕДЕНИЕ В СПЕЦИАЛЬНОСТЬ

Специальность 38.02.08 Торговое дело (9 кл)

(программа подготовки специалистов среднего звена)

Форма обучения: очная / заочная
1 курс, семестр 2 / 1 курс

1. ЦЕЛЬ И ЗАДАЧИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИН

Цель учебной дисциплины ПОО.01 «Введение в специальность» является освоение теоретических знаний в области финансово-хозяйственной и маркетинговой деятельности, налогообложения, приобретение умений и практического опыта применения этих знаний и формирования необходимых профессиональных и общих компетенций.

Задачи дисциплины:

- усвоение основных понятий в указанных областях знаний;
- изучение теоретических положений в области финансов, налогообложения, анализа финансово-хозяйственной деятельности и маркетинга;
- приобретение умений составлять финансовые документы и отчеты, использовать необходимые нормативные документы, рассчитывать налоги, анализировать финансово-хозяйственную деятельность;
- овладение умениями и практическим опытом потребностей (спроса), обоснования и применения маркетинговых коммуникаций, реализации сбытовой политики, анализа конкурентной среды.

2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Учебная дисциплина ПОО.01 «Введение в специальность» относится к обязательной части общеобразовательных дисциплин.

Для освоения ПОО.01 «Введение в специальность» студенты должны использовать знания, умения и навыки, сформированные в ходе изучения дисциплин «Математика», «Обществознание», «Экономика».

Освоение ПОО.01 «Введение в специальность» является основой для последующего изучения цикла дисциплин общепрофессиональной подготовки, в т.ч. учебной и производственной практики.

Общая трудоемкость дисциплины – 40 ч.

3. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ, СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Результатом освоения программы ПОО.01 «Введение в специальность» является овладение обучающимися видом профессиональной деятельности Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности, в том числе профессиональными (ПК) и общими (ОК) компетенциями:

3.1. Общие компетенции:

Код	Наименование компетенции	Планируемые результаты обучения по дисциплине, характеризующие этапы формирования компетенции
-----	--------------------------	---

ОК 01	Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам	<p>Знания: актуальный профессиональный и социальный контекст, в котором приходится работать и жить; основные источники информации и ресурсы для решения задач и проблем в профессиональном и/или социальном контексте; алгоритмы выполнения работ в профессиональной и смежных областях; методы работы в профессиональной и смежных сферах; структуру плана для решения задач; порядок оценки результатов решения задач профессиональной деятельности</p> <p>Умения: распознавать задачу и/или проблему в профессиональном и/или социальном контексте; анализировать задачу и/или проблему и выделять её составные части; определять этапы решения задачи; выявлять и эффективно искать информацию, необходимую для решения задачи и/или проблемы; составлять план действия; определять необходимые ресурсы; владеть актуальными методами работы в профессиональной и смежных сферах; реализовывать составленный план; оценивать результат и последствия своих действий (самостоятельно или с помощью наставника)</p>
ОК 02	Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации, и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности	<p>Знания: номенклатура информационных источников, применяемых в профессиональной деятельности; приемы структурирования информации; формат оформления результатов поиска информации, современные средства и устройства информатизации; порядок их применения и программное обеспечение в профессиональной деятельности в том числе с использованием цифровых средств.</p> <p>Умения: определять задачи для поиска информации; определять необходимые источники информации; планировать процесс поиска; структурировать получаемую информацию; выделять наиболее значимое в перечне информации; оценивать практическую значимость результатов поиска; оформлять результаты поиска, применять средства информационных технологий для решения профессиональных задач; использовать современное программное обеспечение; использовать различные цифровые средства для решения профессиональных задач.</p>
ОК 03	Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по правовой и финансовой	<p>Знания: содержание актуальной нормативно-правовой документации; современная научная и профессиональная терминология; возможные траектории профессионального развития и самообразования; основы предпринимательской деятельности; основы финансовой грамотности; правила разработки бизнес-планов; порядок выстраивания презентации; кредитные банковские продукты</p> <p>Умения: определять актуальность нормативно-правовой документации в профессиональной деятельности; применять современную научную профессиональную терминологию;</p>

	грамотности в различных жизненных ситуациях.	определять и выстраивать траектории профессионального развития и самообразования; выявлять достоинства и недостатки коммерческой идеи; презентовать идеи открытия собственного дела в профессиональной деятельности; оформлять бизнес-план; рассчитывать размеры выплат по процентным ставкам кредитования; определять инвестиционную привлекательность коммерческих идей в рамках профессиональной деятельности; презентовать бизнес-идею; определять источники финансирования
ОК 04	Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде	Знания: психологические основы деятельности коллектива, психологические особенности личности; основы проектной деятельности Умения: организовывать работу коллектива и команды; взаимодействовать с коллегами, руководством, клиентами в ходе профессиональной деятельности
ОК 07	Содействовать сохранению окружающей среды, ресурсосбережению, применять знания об изменении климата, принципы бережливого производства, эффективно действовать в чрезвычайных ситуациях	Знания: правила экологической безопасности при ведении профессиональной деятельности; основные ресурсы, задействованные в профессиональной деятельности; пути обеспечения ресурсосбережения; принципы бережливого производства; основные направления изменения климатических условий региона. Умения: соблюдать нормы экологической безопасности; определять направления ресурсосбережения в рамках профессиональной деятельности по специальности осуществлять работу с соблюдением принципов бережливого производства; организовывать профессиональную деятельность с учетом знаний об изменении климатических условий региона.
ОК 09	Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках	Знания: правила построения простых и сложных предложений на профессиональные темы; основные общеупотребительные глаголы (бытовая и профессиональная лексика); лексический минимум, относящийся к описанию предметов, средств и процессов профессиональной деятельности; особенности произношения; правила чтения текстов профессиональной направленности Умения: понимать общий смысл четко произнесенных высказываний на известные темы (профессиональные и бытовые), понимать тексты на базовые профессиональные темы; участвовать в диалогах на знакомые общие и профессиональные темы; строить простые высказывания о себе и о своей профессиональной деятельности; кратко обосновывать и объяснять свои действия (текущие и планируемые); писать простые связные сообщения на знакомые или интересующие профессиональные темы

3.2. Профессиональные компетенции:

Код	Наименование компетенции	Планируемые результаты обучения по дисциплине, характеризующие этапы формирования компетенции
-----	--------------------------	---

ПК 1.1	Проводить сбор и анализ информации о потребностях субъектов рынка на товары и услуги, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий.	Умения: - пользоваться современными поисковыми системами для сбора информации о внешних рынках; - обобщать и систематизировать коммерческую информацию, формировать базы данных с информацией о требованиях внешних и внутренних рынков к товарной продукции в формате электронных таблиц; - обобщать и систематизировать коммерческую информацию для подготовки сводных отчетов и аналитических материалов.
		Знания: - методов и инструментов работы с базами данных внутренних и внешних рынков.
ПК 1.6	Организовывать выполнение торгово-технологических процессов, в том числе с применением цифровых технологий.	Умения: - осуществлять процесс поиска и заказа товаров с применением цифровых платформ.
		Знания: - видов торговых структур; - форм и видов торговли, составных элементов торговой деятельности: материально-технической базы торговли, инфраструктуры потребительского рынка.
ПК 2.2	Разрабатывать предложения по улучшению системы продвижения товаров (услуг) организации.	Умения: -использовать методы прогнозирования сбыта продукции и рынков.
		Знания: - средств удовлетворения потребностей, распределения и продвижения товаров и услуг, маркетинговых коммуникаций и их характеристики
ПК 2.6	Рассчитывать показатели эффективности предпринимательской деятельности, в том числе с применением программных продуктов.	Умения: - анализировать предпринимательскую деятельность с применением программных продуктов.
		Знания: - принципов и методов управления информационными данными с использованием информационных интеллектуальных технологий

4. ОБЪЕМ ДИСЦИПЛИНЫ В ЗАЧЕТНЫХ ЕДИНИЦАХ С УКАЗАНИЕМ КОЛИЧЕСТВА ЧАСОВ, ВЫДЕЛЕННЫХ НА КОНТАКТНУЮ РАБОТУ ОБУЧАЮЩИХСЯ С ПРЕПОДАВАТЕЛЕМ (ПО ВИДАМ УЧЕБНЫХ ЗАНЯТИЙ) И НА САМОСТОЯТЕЛЬНУЮ РАБОТУ ОБУЧАЮЩИХСЯ

Общая трудоемкость дисциплины составляет 40 часов.

4.1. Объем дисциплины и виды учебной работы:

4.1.1. Очная форма обучения: 1 курс, семестр – 2; виды отчетности: зачет с оценкой

Объем учебной дисциплины и виды учебной работы (очное обучение)

Вид учебной работы	Объем часов	
	Всего	2 семестр
Максимальная учебная нагрузка (всего)	40	40
Обязательная аудиторная учебная нагрузка (всего)	40	40
в том числе:		
лекции	40	40

4.1.2 Объем учебной дисциплины и виды учебной работы (заочное обучение):

1 курс; виды отчетности: зачет с оценкой

Вид учебной работы	Объем часов
Максимальная учебная нагрузка (всего)	40
Обязательная аудиторная учебная нагрузка (всего)	10
в том числе:	
лекции	10
Самостоятельная работа студента (всего)	30
Самостоятельная работа над рефератом, исследованием проблемы	20
Самостоятельное изучение законодательных, нормативных правовых актов	10

5. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

5.1.1 Очная форма обучения:

Наименование разделов дисциплины	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект) (если предусмотрены)	Объем часов
1	2	3
Тема 1. Развитие коммерческой деятельности	Содержание	8
	1 Понятие коммерческой деятельности и сущность коммерческой деятельности.	2
	2 Развитие коммерческой деятельности в России.	2
	3 Роль и задачи развития коммерческой деятельности на современном этапе.	2
	4 Характеристика основных объектов коммерческой деятельности.	1
	5 Коммерческая среда	1
	Практические занятия	не предусм.
Тема 2. Планирование деятельности коммерческих организаций	Содержание	8
	1 Предоставление коммерческой информации и консультирование	2
	2 Роль банков в осуществлении коммерческой деятельности	2
	3 Организационно-правовые формы субъектов коммерческой деятельности	2
	4 Технология осуществления продаж	1
	5 Планирование деятельности коммерческих организаций	1
	Практические занятия	не предусм.
Тема 3. Рыночная среда в системе коммерческих отношений	Содержание	8
	1 Рыночная среда – понятие и основы взаимодействия участников рынка	8
	2 Сущность профессии «Менеджер по продажам»	2
	3 Продажа, как основа коммерческой деятельности	4
	4 Законы регулирования рынка	2
	Практические занятия	не предусм.

Тема 4. Маркетинговые исследования и маркетинговые коммуникации	Содержание		8
	1	Маркетинговая информационная система, процесс маркетингового исследования	2
	2	Потребительские рынки и покупательское поведение. Модель покупательского поведения.	2
	3	Типы поведения потребителей при принятии решения о покупке. Процесс принятия решения о покупке. Поведение покупателей товаров производственного назначения.	4
	Практические занятия		не предусм.
Тема 5. Реклама и стимулирование процесса продаж	Содержание		8
	1	Комплекс продвижения товаров. Интегрированные маркетинговые коммуникации. Процесс коммуникаций.	2
	2	Реклама, стимулирование сбыта и связи с общественностью. Реклама. Стимулирование	4
	3	сбыта. Связи с общественностью. Личная продажа и управление службой сбыта. Прямой и интерактивный маркетинг. Роль и преимущества прямого маркетинга. Формы	2
	Практические занятия		не предусм.
Дифференцированный зачет			
Всего:			40

5.1.2 Заочная форма обучения:

Наименование разделов дисциплины	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект) (если предусмотрены)	Объем часов	
1	2	3	
Тема 1. Развитие коммерческой деятельности	Содержание		10
	1	Понятие коммерческой деятельности и сущность коммерческой деятельности.	2
	2	Развитие коммерческой деятельности в России.	2
	3	Роль и задачи развития коммерческой деятельности на современном этапе.	2
	4	Характеристика основных объектов коммерческой деятельности.	2
	5	Коммерческая среда	2

	Практические занятия	не предусм.
Тема 2. Планирование деятельности коммерческих организаций	Самостоятельная работа	8
	1 Предоставление коммерческой информации и консультирование	
	2 Роль банков в осуществлении коммерческой деятельности	
	3 Организационно-правовые формы субъектов коммерческой деятельности	
	4 Технология осуществления продаж	
	5 Планирование деятельности коммерческих организаций	
	Практические занятия	не предусм.
Тема 3. Рыночная среда в системе коммерческих отношений	Самостоятельная работа	8
	1 Рыночная среда – понятие и основы взаимодействия участников рынка	
	2 Сущность профессии «Менеджер по продажам»	
	3 Продажа, как основа коммерческой деятельности	
	4 Законы регулирования рынка	
	Практические занятия	не предусм.
Тема 4. Маркетинговые исследования и маркетинговые коммуникации	Самостоятельная работа	8
	1 Маркетинговая информационная система, процесс маркетингового исследования	
	2 Потребительские рынки и покупательское поведение. Модель покупательского поведения.	
	3 Типы поведения потребителей при принятии решения о покупке. Процесс принятия решения о покупке. Поведение покупателей товаров производственного назначения.	
	Практические занятия	не предусм.
Тема 5. Реклама и стимулирование процесса продаж	Самостоятельная работа	6
	1 Комплекс продвижения товаров. Интегрированные маркетинговые коммуникации. Процесс коммуникаций.	
	2 Реклама, стимулирование сбыта и связи с общественностью. Реклама. Стимулирование	
	3 сбыта. Связи с общественностью. Личная продажа и управление службой сбыта. Прямой и интерактивный маркетинг. Роль и преимущества прямого маркетинга. Формы	
	Практические занятия	не предусм.
Дифференцированный зачет		
Всего:		40

6. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

6.1. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины:

6.1.1 Основная литература:

1. Дорман, В. Н. Коммерческая деятельность: учебник для вузов / В. Н. Дорман; под научной редакцией Н. Р. Кельчевской. — Москва: Издательство Юрайт, 2024. — 103 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-16582-1. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/531328>;
2. Левкин, Г. Г. Коммерческая деятельность : учебное пособие для среднего профессионального образования / Г. Г. Левкин, О. А. Никифоров. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 247 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-15369-9. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/497818>;
3. Торговое дело. Введение в профессию: учебное пособие для СПО / О. С. Каращук. — 2-е изд., пер. и доп. — Электрон. дан. — Москва: Юрайт, 2023. — 143 с. — (Профессиональное образование). — URL: <https://urait.ru/bcode/509827>;

6.1.2. Дополнительная литература

1. Иванов, Г. Г. Коммерческая деятельность: учебник / Г.Г. Иванов, Е.С. Холин. — Москва: ФОРУМ: ИНФРА-М, 2023—384с.: ил.—(Высшее образование).-URL:<https://znanium.com/catalog/product/1950304>;
2. Коммерческая деятельность : учебник и практикум для вузов / И. М. Синяева, О. Н. Жильцова, С. В. Земляк, В. В. Синяев. — Москва : Издательство Юрайт, 2023 — 394 с. — (Высшее образование). —URL: <https://urait.ru/bcode/532110>;
4. Чеглов, В. П. Торговое дело. Экономика и управление розничными торговыми сетями : учебник / В.П.Чеглов. — Москва : ИНФРА-М, 2021 — 309 с. — URL: <https://znanium.com/catalog/product/1056723>;

6.2. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети Интернет, необходимых для освоения дисциплины:

- www.economy.gov.ru (Министерство экономического развития и торговли)
- www.expert.ru (журнал «Эксперт»)
- www.fas.ru (Федеральная Антимонопольная служба)
- www.minfin.ru (Министерство финансов России)
- www.nalog.ru (Министерство по налогам и сборам)
- www.rbk.ru (Информационное агентство РБК)
- www.fcsm.ru (Федеральная служба по финансовым рынкам)

www.edu.ru (Федеральный портал "Российское образование")
www.auditorium.ru (электронная научная и учебная библиотека)
www.rsl.ru (Российская государственная библиотека)

6.3. Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине:

1) Микроэкономика: метод. указ. и задания для контр. работ для студентов заочн. формы обучения по направлению 38.03.02 - Менеджмент / Иркут. гос. аграр. ун-т им. А. А. Ежевского; сост. Н. В. Жданова. - Молодежный: Изд-во ИрГАУ, 2019. - 69 с. - Режим доступа: URL: http://195.206.39.221/fulltext/i_030891.pdf

Помимо рекомендованной основной и дополнительной литературы, а также ресурсов Интернет, в процессе самостоятельной работы студенты могут пользоваться различными методическими материалами.

6.4. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине:

№ п/п	Наименование программного обеспечения	Договор №, дата, организация
Лицензионное программное обеспечение		
1	MicrosoftWindows 7	Акт на передачу прав Н-0005792 от 08.06.2011 года
2	Microsoft Office 2010	
3	Kaspersky Business Space Security Russian Edition	
Свободно распространяемое программное обеспечение		
1	LibreOffice 6.3.3	
2	AdobeAcrobatReader	
3	MozillaFirefox 83.x	
4	Opera 72.x	
5	GoogleChrome 86.x.	

7. ОПИСАНИЕ МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЙ БАЗЫ, НЕОБХОДИМОЙ ДЛЯ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ

№ п/п	Наименование оборудованных учебных кабинетов, лабораторий и др. объектов для проведения учебных	Основное оборудование	Форма использования

	занятий		
1.	Аудитория 233 Кабинет экономики организации.	<p>Специализированная мебель: парты для студентов 3-местные - 30 шт., стол преподавателя - 1 шт., стул - 1 шт., трибуна - 1 шт.</p> <p>Технические средства обучения: доска меловая, мультимедийный проектор (OptomaX302), экран проекционный (ClassicSolutionLyra), ноутбук (HP).</p> <p>Учебно-наглядные пособия: портреты великих ученых экономистов</p> <p>Список ПО на компьютере: Microsoft Windows 7, Microsoft Office 2010, Kaspersky Business Space Security Russian Edition, LibreOffice 6.3.3, Adobe Acrobat Reader, Mozilla Firefox 83.x, Opera 72.x, Google Chrome 86.x.</p>	Учебная аудитория для проведения занятий лекционного типа, семинарского типа, групповых консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации
2.	Аудитория 419 Кабинет документацио нного обеспечения управления	<p>Специализированная мебель: столы для студентов - 10 шт., стол преподавателя - 1 шт., стулья - 21 шт., трибуна - 1 шт.</p> <p>Технические средства обучения: доска маркерная, ноутбук (Assus).</p> <p>Учебно-наглядные пособия: портреты великих ученых экономистов</p> <p>Список ПО на компьютере: Microsoft Windows 7, Microsoft Office 2010, Kaspersky Business Space Security Russian Edition, LibreOffice 6.3.3, Adobe Acrobat Reader, Mozilla Firefox 83.x, Opera 72.x, Google Chrome 86.x.</p>	Учебная аудитория для проведения занятий семинарского типа, групповых консультаций текущего контроля и промежуточной аттестации
3.	Аудитория 123 Библиотека, читальные залы	<p>Специализированная мебель: зал №1: столы - 46 шт., стулья - 79 шт. Зал №2: столы - 6 шт., стол угловой - 4 шт., стулья - 17 шт. Зал №3: стулья - 50 шт., столы - 28 шт.</p> <p>Технические средства обучения: компьютеры на базе процессора Intel объединенных в локальную сеть и имеющих доступ в «Интернет», доступ к БД, ЭБ, ЭК, КонсультантПлюс, ЭБС, ЭОИС. Зал №1: монитор Samsung - 21 шт., системный блок - 2 шт., системный блок DNS - 1 шт., системный блок In Win - 18 шт., принтер HP Lazer Jet p 2055 - 2 шт., сканер Epson v330 - 1 шт., ксерокс XEVOX - 1 шт. Зал №2: телевизор Samsung - 1 шт., монитор LG - 1 шт., системный блок In Win - 1 шт., сканер - 1 шт., проектор Optoma - 1 шт, экран - 1 шт. Зал №3: мониторы Samsung - 11 шт., мониторы LG - 2 шт., системный блок In Win - 12 шт., системный блок - 1 шт., принтер HP Laser</p>	Для проведения консультационных и самостоятельных занятий; занятий семинарского типа, индивидуальных консультаций, курсового проектирования (выполнения курсовых работ).

		Jet p 2055. Список по на компьютере: Microsoft Windows 7, Microsoft Office 2010, LibreOffice 6.3.3, Adobe Acrobat Reader, Mozilla Firefox, Opera, Google Chrome.	
--	--	---	--


8. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

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

Результаты обучения (освоенные умения и знания)	Формы и методы контроля и оценки результатов обучения
<p>Знать:</p> <ul style="list-style-type: none"> -методы и инструменты работы с базами данных внутренних и внешних рынков; - виды торговых структур; - формы и виды торговли, составные элементы торговой деятельности: материально-техническую базу торговли, инфраструктуру потребительского рынка; - средства удовлетворения потребностей, распределения и продвижения товаров и услуг, маркетинговых коммуникаций и их характеристики; - виды конкуренции, показателей оценки конкурентоспособности; -роли и значение бизнес-плана; - принципы и методы управления информационными данными с использованием информационных интеллектуальных технологий; - понятие и виды рисков, методы оценки риска, связанных с бизнесом; меры снижения риска, связанных с бизнесом; - методы оценки выполнимости бизнес-идеи; - основные способы анализа и оценки рисков; - состав моделей оценки риска; - способы оценки риска ликвидности 	<p>Проверка и оценка самостоятельных работ и конспектов по темам. Оценка результатов тестирования. Оценка устных и письменных индивидуальных ответов обучаемых.</p>
<p>Уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> - пользоваться современными поисковыми системами для сбора информации о внешних рынках; - обобщать и систематизировать коммерческую информацию, формировать базы данных с информацией о требованиях внешних и внутренних рынков к товарной продукции в формате электронных таблиц; - обобщать и систематизировать коммерческую информацию для подготовки сводных отчетов и аналитических материалов. - осуществлять процесс поиска и заказа товаров с применением цифровых платформ; -использовать методы прогнозирования сбыта продукции и рынков. -анализировать текущую рыночную конъюнктуру; 	<p>Выполнение и оценка результатов практических занятий. Защита отчетов по практическим работам. Решение вариативных задач и упражнений. Оценка работы с программными продуктами.</p>

<p>-оценивать инновационность подхода в бизнесе и потенциал на рынке;</p> <ul style="list-style-type: none">-оценивать риски, связанные с бизнесом;-анализировать бизнес-концепции;-предлагать идеи для дальнейшего развития;-применять методы принятия оптимальных решений;-находить аргументы в пользу идей;- разрабатывать меры по обеспечению режима экономии, повышению рентабельности производства, конкурентоспособности выпускаемой продукции, производительности труда. <p>анализировать предпринимательскую деятельность с применением программных продуктов.</p> <ul style="list-style-type: none">- собирать информацию о бизнес-проблемах;- анализировать финансовую отчетность на предмет рисков, использования отчетов в анализе рисков;- предлагать организационно-управленческие решения, которые могут привести к повышению экономической эффективности деятельности организации;- оформлять результаты бизнес-анализа в соответствии с выбранными подходами.	
---	--

Рабочая программа составлена в соответствии с Федеральным государственным образовательным стандартом среднего профессионального образования (ФГОС СПО) по специальности 38.02.08 «Торговое дело».

Программу составил: 
(подпись)

преподаватель первой квалификационной категории, А.Н. Савченко
(должность, И.О. Фамилия)

Программа одобрена на заседании предметно-цикловой комиссии социально-экономических дисциплин протокол № 7 от «16» марта 2026 г.

Председатель ПЦК



О.В.Долгих

(подпись)