

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Дмитриев Николай Николаевич
Должность: Ректор
Дата подписания: 18.06.2025 14:41:10
Уникальный программный ключ:
f7c6227919e4cdbfb4d7b682991f8553b37cafb

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

Колледж автомобильного транспорта и агротехнологий

УТВЕРЖДАЮ:
Директор



Н.Н. Бельков
« 05 » марта 2025 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	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 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)
ОК 02	Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации, и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности	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. 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.
ОК 03	Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по правовой и финансовой	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 Умения: определять актуальность нормативно-правовой документации в профессиональной деятельности; применять современную научную профессиональную терминологию;

	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.fcsn.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	Основное оборудование	Форма использования
-------	---	-----------------------	---------------------

	учебных занятий		
1.	Аудитория 233 Кабинет экономики организации.	Специализированная мебель: парты для студентов 3-местные - 30 шт., стол преподавателя - 1 шт., стул - 1 шт., трибуна - 1 шт. Технические средства обучения: доска меловая, мультимедийный проектор (OptomaX302), экран проекционный (ClassicSolutionLyra), ноутбук (HP). Учебно-наглядные пособия: портреты великих ученых экономистов 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.	Учебная аудитория для проведения занятий лекционного типа, семинарского типа, групповых консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации
2.	Аудитория 419 Кабинет документацио нного обеспечения управления	Специализированная мебель: столы для студентов - 10 шт., стол преподавателя - 1 шт., стулья - 21 шт., трибуна - 1 шт. Технические средства обучения: доска маркерная, ноутбук (Assus). Учебно-наглядные пособия: портреты великих ученых экономистов 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.	Учебная аудитория для проведения занятий семинарского типа, групповых консультаций текущего контроля и промежуточной аттестации
3.	Аудитория 123 Библиотека, читальные залы	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. 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	Для проведения консультационных и самостоятельных занятий; занятий семинарского типа, индивидуальных консультаций, курсового проектирования (выполнения курсовых работ).

		Win - 12 шт., системный блок - 1 шт., принтер HP Laser 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
Знать: -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	Проверка и оценка самостоятельных работ и конспектов по темам. Оценка результатов тестирования. Оценка устных и письменных индивидуальных ответов обучаемых.
Уметь: - 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.	Выполнение и оценка результатов практических занятий. Защита отчетов по практическим работам. Решение вариативных задач и упражнений. Оценка работы с программными продуктами.

-анализировать текущую рыночную конъюнктуру; -оценивать инновационность подхода в бизнесе и потенциал на рынке; -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. - анализировать предпринимательскую деятельность с применением программных продуктов. - 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 и естественнонаучных дисциплин

протокол № 7 от «03» марта 2025г.

Председатель ПЦК



Е.А.Хуснудинова

(подпись)