Аннотация рабочей программы дисциплины

*Б1.В.14 «Введение в специальность (торговое дело)»*

Направление подготовки

*38.03.06 Торговое дело профиль Коммерция*

Рабочая программа учебной дисциплины «Введение в специальность (торговое дело)» соответствует требованиям ФГОС ВО, а также составлена с учетом специфики подготовки бакалавров по направлению подготовки 38.03.06 –Торговое дело, профиль Коммерция.

Дисциплина Б1.В.ОД.14 «Введение в специальность (торговое дело)» относится к вариативной части.

Цель изучения данной учебной дисциплины состоит в ознакомлении студентов-первокурсников с университетом, институтом, выпускающей кафедрой и другими кафедрами вуза, структурами, обеспечивающими учебный процесс, и их функциями, с основными дисциплинами направления подготовки «Торговое дело», а также возможностями саморазвития в профессии, науке, культуре, спорте и организации досуга.

Задачами курса «Введение в специальность (торговое дело)» являются:

- сформировать у студентов общие представления о выбранной специальности;

- показать и пояснить процессы, особенности, отличительные черты и взаимные связи коммерческой деятельности в экономических отношениях;

- раскрыть основные предпосылки, актуальность и необходимость подготовки специалистов по коммерческой деятельности для современного бизнеса;

- определить функции, место и роль современных специалистов в области коммерции в экономических процессах национального и международного рынка;

- обосновать важность и необходимость тщательного изучения общеобразовательных и специальных дисциплин пятилетнего учебного плана;

- ознакомить студентов с основными направлениями организации и развития современного учебного процесса в вузе;

- ознакомить будущих специалистов с рядом методов, инструментов и технологий, часто применяемых в практической, профессиональной, педагогической деятельности профессорско-преподавательского состава;

 - привить потребность в серьезном изучении и освоении учебных дисциплин специальности.

В результате освоения дисциплины студент должен:

 **знать:**

 - основы будущей своей профессии;

 - направления профессиональной деятельности и компетенции;

**уметь:**

- ориентироваться в системе распределения профессиональных обязанностей;

- анализировать, оценивать результаты своей профессиональной деятельности;

**владеть:**

- знаниями, позволяющими различать специфику коммерческой (торговой) деятельности;

- знаниями и навыками, позволяющими различать специфику основных функциональных направлений коммерческой (торговой) деятельности в России и в других странах;

- знаниями, позволяющими различать специфику основных технологий, операций коммерческой, торговой деятельности;

 - знаниями и навыками, помогающими формировать свой профессиональный облик;

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих компетенций: (ОК-1); (ОК-4); (ОК-5); (ОК-6); (ОПК-1); (ОПК-3); (ОПК-4).

Содержание разделов и тем дисциплины: Тема 1. Введение. Особенности обучения в ПИ (ф) РЭУ им. Г.В. Плеханова. Тема 2. Коммерция и коммерсанты. Тема 3. Отраслевые виды коммерческой деятельности. Тема 4. Основные виды коммерческих операций. Тема 5. Карьера коммерсанта. Тема 6. Деловая этика в коммерции. Тема 7. Деловое общение. Тема 8. Принципы эффективного бизнеса.

Дисциплина «Введение в специальность (торговое дело)» базируется на следующих предметах курса бакалавриата: «Экономическая теория», «Социология».

Последующие межпредметные связи дисциплина «Введение в специальность (торговое дело)» имеет с дисциплинами «Организация предпринимательской деятельности в торговле», «Управление торговой организацией» и другие профильные дисциплины вариативной части.

Объем дисциплины – 72 часа, в том числе аудиторных часов - 28, самостоятельная работа – 44 ч. Форма промежуточного контроля – зачет. Дисциплина изучается в 2 семестре.

Разработчик: ст. преподаватель кафедры торгового дела Лукашин М.С.