Аннотация рабочей программы дисциплины

*Б1.В.ДВ.02.01 «Введение в специальность (торговое дело)»*

Направление подготовки

*38.03.06 Торговое дело профиль Маркетинг в торговой деятельности*

Дисциплина «Введение в специальность (торговое дело)» относится к числу дисциплин по выбору вариативной части учебного плана.

Дисциплина основывается на знании следующих дисциплин:

Б1.Б.01.02 История экономики

Б1.Б.08.01 Информационные технологии

Изучение дисциплины необходимо для дальнейшего изучения следующих дисциплин:

Б1.Б.12 Маркетинг;

Б1.Б.14 Коммерческая деятельность.

## Цель дисциплины - ознакомление студентов-первокурсников с университетом, выпускающей кафедрой и другими кафедрами ВУЗа, структурами, обеспечивающими учебный процесс, и их функциями, с основными дисциплинами направления «Торговое дела», профиль «Маркетинг в торговой деятельности», а также возможностями саморазвития в профессии и образовательной деятельности.

## Учебные задачи дисциплины

1. сформировать у студентов общие представления о выбранной специальности;

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

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

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

5. обосновать важность и необходимость тщательного изучения общеобразовательных и специальных дисциплин учебного плана;

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

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

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

В результате освоения дисциплины «Ведение в профессию (торговое дело)» студент должен:

знать:

- основные экономические категории и способы их определения;

уметь:

- пользоваться информационными источниками для расширения собственного профессионального уровня знаний, обладая системой знаний об осуществлении учебного процесса в университете;

владеть:

предлагаемыми университетом технологиями получения профессиональных знаний.

Процесс изучения дисциплины «Ведение в профессию (торговое дело)» направлен на формирование следующих компетенций:

ОК-1 - способностью использовать основы философских знаний, анализировать главные этапы и закономерности исторического развития для осознания социальной значимости своей деятельности;

ОК-4 - способностью работать в команде, толерантно воспринимая социальные, этнические, конфессиональные и культурные различия;

ОК-5 - способностью к самоорганизации и самообразованию;

ОК-6 - способностью использовать общеправовые знания в различных сферах деятельности;

ОПК-1 - способностью решать стандартные задачи профессиональной деятельности на основе информационной и библиографической культуры с применением информационно-коммуникационных технологий и с учетом основных требований информационной безопасности;

ОПК-3 - умением пользоваться нормативными документами в своей профессиональной деятельности, готовностью к соблюдению действующего законодательства и требований нормативных документов;

ОПК-4 - способностью осуществлять сбор, хранение, обработку и оценку информации, необходимой для организации и управления профессиональной деятельностью (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической, товароведной и (или) торгово-технологической);способностью применять основные методы и средства получения, хранения, переработки информации и работать с компьютером как со средством управления информацией.

Содержание разделов и тем дисциплины:

1. Основная образовательная программа бакалавриата по направлению 38.03.06 Торговое дело; 2. Основные понятия коммерческой деятельности; 3. Отраслевые виды коммерческой деятельности; 4. Государственное и международное регулирование коммерческой деятельности; 5. Основные виды коммерческих операций; 6. Требования к профессиональным качествам коммерсанта; 7. Деловая этика в коммерции и деловое общение.

*Формируемые компетенции: ОК-1, ОК-4, ОК-5, ОК-6, ОПК-1, ОПК-3, ОПК-4.*

Объем дисциплины 4 з.е./144 часа, контактные часы 44, в том числе аудиторных часов 42: 14 часов лекций, 28 часа практических и семинарских занятий, 2 часа электронное обучение.

Форма промежуточного контроля: 1 сем. – экзамен.

Семестр – 1.

Разработчик: старший преподаватель кафедры торгового дела и информационных технологий Н.Г. Тиунова.