Аннотация рабочей программы дисциплины

*Б1.В.02«Введение в профессию (торговое дело)»*

Направление подготовки

*38.03.06 «Торговое дело» профиль Маркетинг в торговой деятельности*

Рабочая программа учебной дисциплины соответствует требованиям ФГОС ВО по направлению *38.03.06 Торговое дело*

Дисциплина «Введение в профессию (торговое дело)» входит в вариативную часть дисциплин бакалавриата по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело

Дисциплина основывается на знании следующих дисциплин:

Психология

Б1.Б.01.02 История экономики

Б1.Б.08.01 Информационные технологии

Б1.В.01.02 Психология

Изучение дисциплины необходимо для дальнейшего изучения следующих дисциплин:

Б1.Б.14 Коммерческая деятельность;

Б1.В.14 Управление торговой организацией.

## Цель дисциплины

Целью учебной дисциплины «Введение в профессию (торговое дело)» является: формирование мировоззрения студентов для осознания социальной и экономической значимости своей будущей профессии и мотивации к выполнению профессиональной деятельности.

## Учебные задачи дисциплины

Основными задачами изучения курса в соответствии с требованиями федерального государственного образовательного стандарта высшего образования, являются:

1. усвоение теоретических знаний о законодательстве в сфере высшего образования, уставе университета, правах и обязанностях студентов;

2. усвоение теоретических знаний о календарном плане, кадровом, учебно-методическом и материально-техническом потенциале университета и кафедры;

3. получение знаний о применяемых в университете формах и видах образовательной, учебной и исследовательской деятельности;

4. получение первичных знаний о теоретико-практических основах профессиональных знаний.

Для успешного освоения дисциплины «Введение в профессию (торговое дело)», студент должен:

1. Знать: основные экономические категории и способы их определения;
2. Уметь: пользоваться информационными источниками для расширения собственного профессионального уровня знаний, обладая системой знаний об осуществлении учебного процесса в университете;
3. Владеть: предлагаемыми университетом технологиями получения профессиональных знаний.

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих компетенций:

**Профессиональных компетенций:**

ПК-2 - способностью осуществлять управление торгово-технологическими процессами на предприятии, регулировать процессы хранения, проводить инвентаризацию, определять и минимизировать затраты материальных и трудовых ресурсов, а также учитывать и списывать потери;

ПК-3 - готовностью к выявлению и удовлетворению потребностей покупателей товаров, их формированию с помощью маркетинговых коммуникаций, способностью изучать и прогнозировать спрос потребителей, анализировать маркетинговую информацию, конъюнктуру товарного рынка;

ПК-9 - готовностью анализировать, оценивать и разрабатывать стратегии организации.

**Содержание разделов дисциплины**

**Раздел 1. Цель, задачи дисциплины. Система образования в России**

Закон РФ об образование. Общие положения. Система образования, образовательные программы, организации, учреждения, устав, уровни, формы образования. Управления системой образования, субъекты, компетенция, ответственность, управление, контроль за качеством. Экономическая система образования, финансирование платных услуг. Социальные гарантии реализации прав граждан на образование.

Федеральный Государственный образовательный стандарт 3+высшего профессионального образования по направлению 38.03.06 «Торговое дело», требования к результатам освоения основной образовательной программы, общеобразовательные, общепрофессиональные и профессиональные компетенции, требования к учебной, производственной и преддипломной практике, критерии оценки качества освоения основных образовательных программ; требования к итоговой государственной аттестации. Содержание учебных циклов основной образовательной программы. Сроки реализации обучения. Требования к кадрам, учебно-методическому и материально-техническому обеспечению учебного процесса.

*Формируемые компетенции: ПК-2, ПК-9.*

**Раздел 2. Устав университета и положение о кафедре**

Организационная структура и содержание устава университета. Права и обязанности студентов Пи (ф) РЭУ им. Г.В. Плеханова. Формирование психологического климата в коллективе.

Положение о кафедре. Характеристика кадрового состава преподавателей кафедры, читаемые курсы, стаж работы, ученая степень и звание, опыт практической и педагогической деятельности. Характеристика учебного плана по торговому делу, учебно-методическое обеспечение. Компьютерное обеспечение обучения. Организация учебного процесса, учебной и производственной практики.

*Формируемые компетенции: ПК-2, ПК-9.*

**Раздел 3. Торговое дело как профессиональная деятельность**

Торговое дело как особый вид предпринимательской деятельности. Основные понятия в области коммерции. Основы профессиональной деятельности коммерсанта. Понятия «предпринимательство», «коммерция», «производственно-технологический» и «торговый процесс».

Характеристика профессиональной деятельности коммерсанта. Должностные обязанности. Возможности профессионального развития.

*Формируемые компетенции: ПК-2, ПК-3, ПК-9.*

**Раздел 5. Основы информационной культуры**

Основы информационной культуры. Бумажные каталоги. Алфавитные и систематические каталоги. Виды поисков: поиск литературы по теме, поиск нормативных документов, поиск статистических данных. Электронные каталоги. Методика поиска литературы. Библиография. ГОСТ 7.1-2003. Библиографическое описание документов.

*Формируемые компетенции: ПК-2, ПК-9.*

Объем дисциплины 4 з.е./144 часа, контактные часы 44, в том числе аудиторных часов 42: 14 часов лекций, 28 часов 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 Тиунова Н.Г.