

Приложение 6.24

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ САРАТОВСКОЙ ОБЛАСТИ

Государственное автономное профессиональное образовательное учреждение
Саратовской области
«Саратовский техникум отраслевых технологий»

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ
ОСНОВЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА**

Дисциплина	ОП.05 Основы предпринимательства
Специальность/профессия	38.02.08 Торговое дело
Квалификация выпускника	Специалист торгового дела
Нормативный срок обучения	2 года 10 месяцев
Форма обучения	очная

Саратов 2024 г.

Рабочая программа учебной дисциплины «Основы предпринимательства» разработана на основе федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования (ФГОССПО) по специальности 38.02.08 Торговое дело, утверждённого приказом Минпросвещения России от 19.07.2023 № 548 (Зарегистрировано в Минюсте России 22.08.2023 №74906).

Организация- разработчик: Государственное автономное профессиональное образовательное учреждение Саратовской области «Саратовский техникум отраслевых технологий»

Составитель:

Горбачева Е.В., преподаватель ГАПОУ СО «Саратовского техникума отраслевых технологий»

СОДЕРЖАНИЕ

1.	ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	4
2.	СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	13
3.	УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	16
4.	КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	18
5.	КАЛЕНДАРНО-ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН	20

1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

1.1. Область применения программы

Рабочая программа учебной дисциплины «ОП.05 Основы предпринимательства» является обязательной частью общепрофессионального цикла образовательной программы в соответствии с ФГОС СПО по специальности 38.02.08 Торговое дело.

1.2. Место учебной дисциплины в структуре ППССЗ

Учебная дисциплина «ОП.05 Основы предпринимательства» является обязательной частью профессионального цикла основной образовательной программы по специальности 38.02.08 Торговое дело.

1.3. Цели и результаты освоения общеобразовательной дисциплины

1.3.1 Цель общеобразовательной дисциплины

Главной целью предмета «ОП.05 Основы предпринимательства» выступает комплексное воздействие различных организационных форм, средств и методов, технологий на личность будущего специалиста с учётом особенностей профессиональной деятельности.

1.4. Планируемые результаты освоения общеобразовательной дисциплины в соответствии с ФГОС СПО и на основе ФГОС СОО

Особое значение дисциплина имеет при формировании общих (ОК) и профессиональных (ПК) компетенций:

Особое значение дисциплина имеет при формировании и развитии ОК 01, ОК 02, ОК 09.

Код ОК	Дисциплинарные результаты	
	Умения	Знания
ОК 01 Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам	<ul style="list-style-type: none">- распознавать задачу или проблему в профессиональном 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)	<ul style="list-style-type: none">- 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>ОК 02 Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации, и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности</p>	<ul style="list-style-type: none"> - 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 	<ul style="list-style-type: none"> - 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>ОК 09 Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках</p>	<ul style="list-style-type: none"> - 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 	<ul style="list-style-type: none"> - 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

Код ПК	Дисциплинарные результаты		
	Навыки	Умения	Знания
<p>ПК 1.1. Проводить сбор и анализ информации о потребностях субъектов рынка на товары и услуги, в том числе с использованием цифровых и</p>	<ul style="list-style-type: none"> - поиска и систематизации открытых источников информации о внутренних и внешних рынках для сбыта товарной продукции; 	<ul style="list-style-type: none"> - пользоваться современными поисковыми системами для сбора информации о внешних рынках - обобщать и систематизировать 	<ul style="list-style-type: none"> - методов и инструментов работы с базами данных внутренних и внешних рынков

<p>информационных технологий</p>	<p>- проведение анализа и оценки объема спроса на товарную продукцию организации на внутренних и внешних рынках;</p> <p>- обработки, формирования и хранения данных, информации, документов, в том числе полученных от поставщиков (подрядчиков, исполнителей);</p> <p>- составления перечня требований внешних рынков к товарной продукции организации;</p> <p>- подготовки рекомендаций по омологации товарной продукции по итогам анализа требований определенного внешнего рынка;</p> <p>- проведения анализа конъюнктуры и емкости товарных рынков, мониторинга внутренних и внешних рынков;</p> <p>- подготовки аналитических документов по конкурентным преимуществам продукции организации на внешних рынках.</p>	<p>ь коммерческую информацию, формировать базы данных с информацией о требованиях внешних и внутренних рынков к товарной продукции в формате электронных таблиц</p> <p>- обобщать и систематизировать коммерческую информацию для подготовки сводных отчетов и аналитических материалов</p>	
----------------------------------	---	---	--

<p>ПК 1.6. Организовывать выполнение торгово-технологических процессов, в том числе с применением цифровых технологий</p>	<ul style="list-style-type: none"> - выполнения торгово-технологических операций, в том числе с использованием искусственного интеллекта, голосовых помощников, чат-ботов для обработки запросов покупателей с максимальной скоростью; - организации торговли, в том числе с использованием камер и алгоритмов распознавания лиц для осуществления расчетов с покупателями без применения контрольно-кассовой техники; - приемки товаров по количеству и качеству; - соблюдения правил охраны труда. 	<ul style="list-style-type: none"> - осуществлять процесс поиска и заказа товаров с применением цифровых платформ 	<ul style="list-style-type: none"> - видов торговых структур - форм и видов торговли, составных элементов торговой деятельности: материально-технической базы торговли, инфраструктуры потребительского рынка
---	--	--	---

<p>ПК 3.2. Осуществлять эффективное взаимодействие с клиентами в процессе ведения преддоговорной работы и продажи товаров</p>	<ul style="list-style-type: none"> - определения потребностей клиентов в товарах, реализуемых организацией; - формирования коммерческих предложений по продаже товаров; - подготовки, проведения, анализа результатов преддоговорной работы и предпродажных мероприятий с клиентами; - информирования клиентов о потребительских свойствах товаров; - стимулирования клиентов на заключение сделки; - взаимодействия с клиентами в процессе оказания услуги продажи товаров; - закрытия сделок; - соблюдения требований стандартов организации при продаже товаров; - использования специализированных программных продуктов в процессе оказания услуги продажи. 	<ul style="list-style-type: none"> - планировать объемы собственных продаж; - устанавливать контакт с клиентом посредством телефонных переговоров, личной встречи, направления коммерческого предложения; - использовать и анализировать имеющуюся информацию о клиенте для планирования и организации работы с ним; - формировать коммерческое предложение в соответствии с потребностями клиента; - планировать и проводить презентацию продукции для клиента с учетом его потребностей и вовлечением в презентацию, используя техники продаж в соответствии со стандартами организации; - использовать профессиональные и технические термины, пояснять их в случае необходимости; - предоставлять информацию клиенту по продукции и 	<ul style="list-style-type: none"> - методики выявления потребностей; - техники продаж; - методик проведения презентаций; - потребительских свойств товаров; - требований и стандартов производителя.
---	---	--	--

		<p>услугам в доступной форме; - опознавать признаки неудовлетворенно сти клиента качеством предоставления услуг; - работать с возражениями клиента;</p>	
--	--	---	--

<p>ПК 3.4. Реализовывать мероприятия для обеспечения выполнения плана продаж</p>	<p>- анализа и разработки мероприятий по выполнению плана продаж;</p>	<p>- разрабатывать предложения для формирования плана продаж товаров; - собирать, анализировать и систематизировать данные по объемам продаж; - планировать работу по выполнению плана продаж; - анализировать установленный план продаж с целью разработки мероприятий по реализации; - анализировать и оценивать промежуточные результаты выполнения плана продаж; - анализировать возможности увеличения объемов продаж; - планировать и контролировать поступление денежных средств; - обеспечивать наличие демонстрационной продукции; - применять программы стимулирования клиента для увеличения продаж; - планировать рабочее время для выполнения плана продаж; - планировать объемы</p>	<p>-специализированных программных продуктов.</p>
--	---	---	---

		собственных продаж;	
--	--	---------------------	--

<p>ПК 3.5. Обеспечивать реализацию мероприятий по стимулированию покупательского спроса</p>	<ul style="list-style-type: none"> - разработки программ по повышению лояльности клиентов; - разработки мероприятий по стимулированию продаж; - информирования клиентов о текущих маркетинговых акциях, новых товарах, услугах и технологиях; - участие в проведении конференций и семинаров для существующих и потенциальных покупателей товаров; - стимулирования клиентов на заключение сделки; 	<ul style="list-style-type: none"> - оценивать эффективность проведенных мероприятий стимулирования продаж; - разрабатывать мероприятия по улучшению показателей удовлетворенности; - разрабатывать и проводить комплекс мероприятий по поддержанию лояльности клиента; - анализировать и систематизировать информацию о состоянии рынка потребительских товаров; - анализировать информацию о деятельности конкурентов, используя внешние и внутренние источники; - анализировать результаты показателей удовлетворенности и клиентов; - вносить предложения по формированию мотивационных программ для клиентов и обеспечивать их реализацию; - вносить предложения по формированию специальных предложений для различных 	<ul style="list-style-type: none"> - методики позиционирования продукции организации на рынке; - методов сегментирования рынка; - методов анализа эффективности мероприятий по продвижению продукции.
---	---	---	--

		категорий клиентов.	
--	--	------------------------	--

<p>ПК 3.6. Осуществлять контроль состояния товарных запасов, в том числе с применением программных продуктов</p>	<p>- контроля состояния товарных запасов</p>	<p>- анализировать и систематизировать данные по состоянию складских остатков; - обеспечивать плановую оборачиваемость складских остатков; - анализировать оборачиваемость складских остатков.</p>	<p>- инструкций по подготовке, обработке и хранению отчетных материалов.</p>
--	--	--	--

<p>ПК 3.8. Организовывать послепродажное консультационно- информационное сопровождение клиентов, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий</p>	<ul style="list-style-type: none"> - информационно- справочного консультирования клиентов; - контроля степени удовлетворенности клиентов качеством обслуживания; - обеспечения соблюдения стандартов организации. 	<ul style="list-style-type: none"> - разрабатывать план послепродажного сопровождения клиента; - инициировать контакт с клиентом с целью установления долгосрочных отношений; - инициативно вести диалог с клиентом; - резюмировать, выделять главное в диалоге с клиентом и подводить итог по окончании беседы; - определять приоритетные потребности клиента и фиксировать их в базе данных; - разрабатывать рекомендации для клиента; - собирать информацию об уровне удовлетворенности и клиента качеством предоставления услуг; - анализировать рынок с целью формирования коммерческих предложений для клиента; - проводить деловые переговоры, вести деловую переписку с клиентами и партнерами с применением 	<ul style="list-style-type: none"> - основ организации послепродажного обслуживания.
--	--	---	---

		<p>современных технических средств и методов продаж; - вести деловую переписку с клиентами и партнерами; - использовать программные продукты.</p>	
--	--	---	--

2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ОБЩЕОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

2.1. Объем дисциплины и виды учебной работы

Вид учебной работы	Объем в часах
Объем образовательной программы дисциплины	36
в т.ч.	
1. Основное содержание	34
в т. ч.:	
теоретическое обучение	30
практическое обучение	2
самостоятельная учебная работа	2
Дифференцированный зачет	2

2.2. Тематический план и содержание учебной дисциплины

Наименование разделов и тем	№ занятия	Содержание учебного материала и формы организации деятельности обучающихся	Объем в часах	Формируемые общие и профессиональные компетенции
Раздел 1. Основы предпринимательства			36	
Основное содержание			6	
Тема 1.1. Сущность и понятие предпринимательства	1-2	Сущность термина «предпринимательство», основные функции и принципы предпринимательства	2	ОК 01 ОК 02 ОК 09 ПК 1.1.ПК 3.5.
	3-4	Классификация розничных и оптовых торговых организаций	2	
	Самостоятельная работа		2	
	5-6	Роль и задачи развития предпринимательства в сфере торговли на современном этапе развития.	2	
Основное содержание			4	
Тема 1.2. Государственное регулирование, организация и структура предпринимательской деятельности в торговле	7-8	Государственное регулирование предпринимательства и торговой деятельности. Сущность электронной коммерции, ее место и роль в развитии предпринимательства в России	2	ОК 01 ОК 02 ОК 09 ПК 1.1. ПК 3.5.
	9-10	Значение инновационных подходов в предпринимательстве; структура предпринимательской деятельности в торговле	2	
Основное содержание			6	
Тема 1.3. Факторы, влияющие на формирование бизнес-идеи	11-12	Учет внешних и внутренних факторов, оказывающие влияние на эффективность предпринимательской деятельности.	2	ОК 01 ОК 02 ОК 03 ПК 1.1. ПК 3.5.
	13-14	Особенности организации предпринимательской деятельности в оптовой и розничной торговле.	2	
	15-16	Практическое занятие № 1: «Методы формирования бизнес-идеи»	2	
Основное содержание			4	
Тема 1.4.	17-18	Особенности налогообложения торговой деятельности, осуществляемой юридическими и физическими лицами. Методы оценки целевого рынка, конкурентной среды, финансового рынка.	2	ОК 01.ОК 02. ОК 09.ПК 1.6.

Организация предпринимательской деятельности в торговле	19-20	Источники формирования хозяйственных средств предпринимательской деятельности. Методы формирования ассортиментной политики. Формы и методы продвижения товаров.	2	ПК 3.2. ПК 3.4. ПК 3.5. ПК 3.6. ПК 3.8.
Основное содержание			4	ОК 01.ОК 02.
Тема 1.5. Управление предпринимательской деятельностью в торговле	21-22	Задачи, сущность, принципы и методы управления предпринимательской деятельностью	2	ОК 09.ПК 1.6. ПК 3.2. ПК 3.4. ПК 3.5. ПК 3.6. ПК 3.8.
	23-24	Управление системой обеспечения деятельности предприятия в сфере торговли	2	
Основное содержание			4	ОК 01.ОК 02.
Тема 1. 6. Риски в предпринимательской деятельности	25-26	Сущность, функции и факторы, влияющие на уровень предпринимательского риска	2	ОК 03. ПК 1.6. ПК 3.4.
	27-28	Управление экономическими рисками	2	
Основное содержание			4	ОК 01 ОК 02
Тема 1.7. Морально-этические аспекты предпринимательской деятельности	29-30	Психология предпринимательства	2	ОК 09
	31-32	Нравственно-этические факторы предпринимательской деятельности	2	ПК 3.5.
Основное содержание			2	ОК 01 ОК 02
Тема 1.8. Прекращение предпринимательской деятельности организации	33-34	Государственное регулирование в случае ликвидации, реорганизации, несостоятельности (банкротства) организации торговли	2	ОК 09 ПК 1.1. ПК 3.5. ПК 3.6.
	35-36	Дифференцированный зачёт	2	
ИТОГО			36	

3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

3.1. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению

Для реализации программы дисциплины «ОП.05 Основы предпринимательства» имеется учебный кабинет.

3.1.1. Оборудование учебного кабинета:

- посадочные места по количеству обучающихся;
- рабочее место преподавателя.

3.1.2. Технические средства обучения:

- компьютер с лицензионным программным обеспечением;
- мультимедийный проектор;
- экран;
- аудиовизуальные средства – схемы и рисунки к лекциям в виде слайдов и электронных презентаций.

3.1.3. Демонстрационные материалы

Настенные карты, презентации.

3.2. Информационное обеспечение реализации программы

1. Для реализации программы библиотечный фонд образовательной организации должен иметь печатные и/или электронные образовательные и информационные ресурсы, рекомендованные для использования в образовательном процессе, не старше пяти лет с момента издания.

2. Рекомендуемые печатные издания по реализации общеобразовательной дисциплины представлены в методических рекомендациях по организации обучения.

3.2.1. Основные источники (печатные издания)

1. Голубева, Т. М. Основы предпринимательской деятельности: учебное пособие / Т.М. Голубева. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва: ФОРУМ: ИНФРА-М, 2022. — 256 с.
2. Косиненко, Н. С. Информационные технологии в профессиональной деятельности: учебное пособие для СПО / Н. С. Косиненко, И. Г. Фризен. — 2-е изд. — Саратов: Профобразование, Ай Пи Эр Медиа, 2018. — 308 с.
3. Кузьмина, Е. Е. Предпринимательская деятельность: учебное пособие для среднего профессионального образования / Е. Е. Кузьмина. — 4-е изд., перераб. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2022. — 455 с.
4. Лапина, Е. Н. Основы предпринимательской деятельности: учебное пособие для СПО / Е. Н. Лапина, Е. А. Остапенко, М. Н. Татарина. — Санкт-Петербург: Лань, 2022. — 248 с.
5. Морозов, Г. Б. Предпринимательская деятельность: учебник и практикум для среднего профессионального образования / Г. Б. Морозов. — 4-е изд., перераб. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2022. — 457 с.

3.2.2. Электронные издания (ресурсы)

1. Справочно-правовая система «Гарант»;
2. Справочно-правовая система «Консультант +»;
3. Платформа «Бизнес.ру: <https://online.business.ru/>

4. Платформа «Бизнес.Ру»: <https://www.business.ru/>
5. Программа «Ваш финансовый аналитик»: <https://www.audit-it.ru/finanaliz/>
6. Программа Гугл Таблицы: <https://www.google.ru/intl/ru/sheets/about/>
7. Программа электронный калькулятор: <https://okcalc.com/ru/>
8. «Налогоплательщик:ЮЛ» <https://www.nalog.ru/>

3.2.3. Дополнительные источники

1. Иванова, Р. М. История российского предпринимательства: учебное пособие для среднего профессионального образования / Р. М. Иванова. — 2-е изд. — Москва: Издательство Юрайт, 2019. — 303 с.
2. Инновационное предпринимательство: учебник и практикум для среднего профессионального образования / В. Я. Горфинкель [и др.]; под редакцией В. Я. Горфинкеля, Т. Г. Попадюк. — Москва: Издательство Юрайт, 2019. — 523 с.
3. Касьяненко, Т. Г. Анализ и оценка рисков в бизнесе: учебник и практикум для среднего профессионального образования / Т. Г. Касьяненко, Г. А. Маховикова. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2019. — 381 с.

4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ОБЩЕОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Контроль и оценка результатов освоения общеобразовательной дисциплины раскрываются через дисциплинарные результаты, направленные на формирование общих и профессиональных компетенций по разделам и темам содержания учебного материала.

Общая/профессиональная компетенция	Раздел/Тема	Тип оценочных мероприятий
ОК 01 Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам	Р 1 Темы 1.1. -1.8.	- тестирование; -кейс задания; -составление словаря терминов, либо кроссворда; -устный опрос;
ОК 02 Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации, и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности	Р 1 Темы 1.1. -1.8.	-фронтальный письменный опрос; -эссе, доклады, рефераты; -оценка составленных презентаций по темам раздела; -контрольная работа; -оценка самостоятельно выполненных заданий;
ОК 09 Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках	Р 1 Темы 1.1. -1.8.	-дифференцированный зачет проводится в форме тестирования
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	Р 1 Темы 1.1. -1.2.	– защита реферата; – составление кроссворда; – фронтальный опрос; – контрольное тестирование; – оценивание практической работы;
ПК 1.6. Организовывать выполнение торгово-технологических процессов, в том числе с применением цифровых технологий	Р 1 Темы 1.4. -1.6.	– тестирование; – тестирование (контрольная работа);
ПК 3.2. Осуществлять эффективное взаимодействие с клиентами в процессе ведения преддоговорной работы и продажи товаров	Р 1 Темы 1.4., 1.5.	
ПК 3.4. Реализовывать мероприятия для обеспечения выполнения плана продаж	Р 1 Темы 1.4., 1.5., 1.6.	

ПК 3.5. Обеспечивать реализацию мероприятий по стимулированию покупательского спроса	Р 1 Темы 1.1.- 1.4., 1.7.,1.8.	
ПК 3.6. Осуществлять контроль состояния товарных запасов, в том числе с применением программных продуктов	Р 1 Темы 1.4.-1.8.	
ПК 3.8. Организовывать послепродажное консультационно-информационное сопровождение клиентов, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий	Р 1 Темы 1.4.	

**ГОСУДАРСТВЕННОЕ АВТОНОМНОЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ САРАТОВСКОЙ ОБЛАСТИ «САРАТОСКИЙ
ТЕХНИКУМ ОТРАСЛЕВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ»**

**КАЛЕНДАРНО-ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН
на 2024 – 2025 учебный год**

Дисциплина: Основы предпринимательства

Специальность код: 38.02.08 Торговое дело

Преподаватель: Горбачева Елена Вячеславовна, преподаватель ГАПОУ СО «Саратовского техникума отраслевых технологий»

Курс и семестр обучения	№ группы	Объём образовательной программы	Учебная нагрузка обучающихся, часов										
			Самостоятельная работа обучающегося	Занятия во взаимодействии с преподавателем, часов									Промежуточная аттестация
				Всего учебных занятий	Основное содержание			прикладной модуль (практическая подготовка)			Консультации		
					Теоретические занятия	Практические занятия	Самостоятельная работа	Теоретические	Практические	Лабораторные занятия			
2		36	-	36	30	2	2				2		
Форма промежуточной аттестации – дифференцированный зачет													

Планирование содержания дисциплины

№ занятия	Наименование разделов и тем	Количество часов	Тип учебного занятия (в соответствии с УМК)	Средства обучения	Типы оценочных мероприятий	Самостоятельная работа (Д/з)
2 курс 1 семестр		36				
Раздел 1. Основы предпринимательства						
Тема 1.1. Сущность и понятие предпринимательства		6	Основное содержание			
1-2	Сущность термина «предпринимательство», основные функции и принципы предпринимательства	2	Лекция	Мультимедийное оборудование	Фронтальный опрос	
3-4	Классификация розничных и оптовых торговых организаций	2	Лекция	Мультимедийное оборудование	Фронтальный опрос	
5-6	Роль и задачи развития предпринимательства в сфере торговли на современном этапе развития.	2	Самостоятельная работа	Мультимедийное оборудование	Фронтальный опрос	Реферат
Тема 1.2. Государственное регулирование, организация и структура предпринимательской деятельности в торговле		4	Основное содержание			
7-8	Государственное регулирование предпринимательства и торговой деятельности.	2	Лекция	Мультимедийное оборудование	Фронтальный опрос	
9-10	Значение инновационных подходов в предпринимательстве; структура предпринимательской деятельности в торговле	2	Лекция	Мультимедийное оборудование	Фронтальный опрос	
Тема 1.3. Факторы, влияющие на формирование бизнес-идей		6	Основное содержание			
11-12	Учет внешних и внутренних факторов, оказывающие влияние на эффективность предпринимательской деятельности.	2	Лекция	Мультимедийное оборудование	Фронтальный опрос	
13-14	Особенности организации предпринимательской деятельности в оптовой и розничной торговле.	2	Лекция	Мультимедийное оборудование	Тестирование, фронтальный опрос	
15-16	Методы формирования бизнес-идей	2	Практическое занятие	Мультимедийное оборудование	Оценивание практической работы	
Тема 1.4. Организация предпринимательской деятельности в торговле		4	Основное содержание			

17-18	Особенности налогообложения торговой деятельности, осуществляемой юридическими и физическими лицами.	2	Лекция	Мультимедийное оборудование	Тестирование, фронтальный опрос	
19-20	Источники формирования хозяйственных средств предпринимательской деятельности.	2	Лекция	Мультимедийное оборудование	Фронтальный опрос	
Тема 1.5. Управление предпринимательской деятельностью в торговле		4	Основное содержание			
21-22	Задачи, сущность, принципы и методы управления предпринимательской деятельностью	2	Лекция	Мультимедийное оборудование	Тестирование, фронтальный опрос	
23-24	Управление системой обеспечения деятельности предприятия в сфере торговли	2	Лекция	Мультимедийное оборудование	Фронтальный опрос	
Тема 1.6. Риски в предпринимательской деятельности		4	Основное содержание			
25-26	Сущность, функции и факторы, влияющие на уровень предпринимательского риска	2	Лекция	Мультимедийное оборудование	Тестирование, фронтальный опрос	
27-28	Управление экономическими рисками	2	Лекция	Методические указания.	Фронтальный опрос	
Тема 1.7. Морально-этические аспекты предпринимательской деятельности		4	Основное содержание			
29-30	Психология предпринимательства	2	Лекция	Мультимедийное оборудование	Фронтальный опрос	
31-32	Нравственно-этические факторы предпринимательской деятельности	2	Лекция	Мультимедийное оборудование	Тестирование, фронтальный опрос	
Тема 1.8. Прекращение предпринимательской деятельности организации		2	Основное содержание			
33-34	Государственное регулирование в случае ликвидации, реорганизации, несостоятельности (банкротства) организации торговли	2	Лекция	Мультимедийное оборудование	Фронтальный опрос	
35-36	Промежуточная аттестация	2	Дифференцированный зачет.	Методические указания.	Тестирование	
Итого		36				