

Федеральное агентство по образованию
АМУРСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
ГОУВПО «АмГУ»

УТВЕРЖДАЮ

Зав.кафедрой КиТ

_____ Е.С. Новопашина

«_____» _____ 2007

г.

ВВЕДЕНИЕ В СПЕЦИАЛЬНОСТЬ
УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКИЙ КОМПЛЕКС

для специальности 080301 «Коммерция (торговое дело)»

Составитель Е.С. Новопашина, доцент, канд. техн. наук
Н.А.Бабкина, доцент, канд. техн. наук
Факультет Экономический

Кафедра «Коммерция и товароведение»

2007 г.

Печатается по решению
редакционно-издательского совета
факультета экономических наук
Амурского государственного
университета

Введение в специальность» для студентов очной и заочно-сокращенной форм обучения специальности 080301 «Коммерция (торговое дело)»

Учебно-методический комплекс по дисциплине «Введение в специальность» для студентов очной и заочно-сокращенной форм обучения специальности 080301 «Коммерция (торговое дело)». - Благовещенск: Амурский гос. ун-т, 2007. –9 с.

Учебно-методические рекомендации ориентированы на оказание помощи студентам очной и заочно-сокращенной форм обучения по специальности 080301 «Коммерция (торговое дело).

1. Цели и задачи дисциплины, ее место в учебном процессе

1.1. Цель преподавания дисциплины: изучение нормативной базы образования в Российской Федерации, образовательного процесса в Амурском государственном университете, основ профессиональной деятельности коммерсанта.

1.2. В результате изучения дисциплины студент должен знать:

- права и обязанности студента;
- правила внутреннего распорядка Амурского государственного университета;
- основы организации учебного процесса в высшем учебном заведении;
- особенности организации учебного процесса при обучении по специальности 351300 «Коммерция» (торговое дело);
- основы организации коммерческой деятельности;
- требования, предъявляемые к специалисту в области коммерции.

1.3. Дисциплина «Введение в специальность» связана с другими дисциплинами межпредметными связями.

Последующими связями дисциплина связана с курсами «Основы коммерческой деятельности», «Организация коммерческой деятельности», «Создание собственного дела». В результате подготовки по дисциплине студент приобретает навыки, необходимые для успешного изучения всех дисциплин учебного плана.

2. Содержание курса

Дисциплина «Введение в специальность» относится к циклу факультативных дисциплин учебного плана.

2.1. Наименование тем и содержание лекционных занятий

Введение.

Цели и задачи курса. Роль образования в коммерческой деятельности. Влияние современных тенденций коммерческой деятельности на подготовку кадров. Роль дисциплины «Введение в специальность» в процессе подготовки специалиста в области коммерции.

Организация Амурского государственного университета, структурные подразделения университета. Традиции университета. Экономический факультет. Место факультета в структуре университета. Кафедра «Коммерция и товароведение». Традиции кафедры.

Тема 1. Нормативная база образовательной деятельности.

Закон Российской Федерации «Об образовании». Закон РФ «О высшем и послевузовском профессиональном образовании». Нормативные документы Министерства образования РФ.

Устав Амурского государственного университета. Правила внутреннего распорядка университета. Положение о курсовых экзаменах и зачетах. Положение о стипендиях. Положения об именных стипендиях. Положение об экономическом факультете. Положение о кафедре «Коммерция и товароведение». Нормативные документы университета.

Тема 2. Организация учебного процесса.

Государственный образовательный стандарт высшего профессионального образования. Учебный план по специальности 351300 «Коммерция». График учебного процесса. Рабочий учебный план. Виды учебной нагрузки. Организация учебной и производственных практик студентов.

Организация рабочего времени студента. Организация самостоятельной работы. Режим труда и отдыха.

Организация работы студента в библиотеке университета. Фонды библиотеки. Поиск необходимой литературы. Работа с каталогами. Составление библиографии. Пользование электронными каталогами.

Тема 3. Сущность и содержание коммерческой деятельности.

Коммерция. Предпринимательство. Коммерческая работа. Нужда, потребности и спрос. Почему люди делают покупки. Характер и содержание процессов, выполняемых в торговле.

Поиск потенциальных клиентов. Представление товара. Снятие возражений клиента. Завершение сделки.

Коммерческая информация. Коммерческая тайна. Коммерческий риск. Коммерческий успех.

Тема 4. Личностные и профессиональные требования к коммерческому работнику.

Коммерсант – ключевая фигура торгового процесса. Знания и навыки, необходимые коммерсанту для достижения успеха. Личностные требования. Этический кодекс предпринимателя – коммерсанта. Этикет предпринимателя коммерсанта. Профессиональное становление коммерсанта.

Основания для выбора профессии. Оптимизм – необходимое качество для коммерсанта. Доходы и система вознаграждения. Взаимосвязь между умением и учебой. Управление временем и организация труда.

Тема 5. Перспективы развития коммерческой деятельности на современном этапе.

Роль коммерсанта в обществе. Развитие коммерческой деятельности. Роль и задачи развития коммерческой работы на современном этапе.

Тема 6. Система современной библиографии. Справочно-поисковый аппарат библиотеки.

Система современной библиографии. Поисковая и коммуникативная функции библиографии. Библиографическая информация. Библиографическая запись. Библиографическая систематизация. Библиотечно-библиографическая классификация. Система каталогов и карточек. Система библиографических пособий. Классификация библиографии. Методика библиографического поиска.

Тема 7. Библиографическое описание. ГОСТ 7.1-84. Справочный аппарат научной работы.

Общие требования и правила составления библиографического описания. ГОСТ 7.1-84. Методика составления библиографического описания. Особенности библиографического описания. Правила оформления справочного аппарата к курсовым и дипломным работам.

Тема 8. Информационные ресурсы и информационно-поисковые системы. Электронные каталоги библиотеки.

Библиотечно-информационная система Библиотека 4.02. Информационно-поисковые языки. Электронные каталоги библиотеки. Информационные ресурсы. Методика информационно-библиографического поиска.

2.2. Распределение часов

Наименование темы	Всего часов	Лекции, час.	Практические занятия, час.	Самостоятельная работа, час.
Введение	4	2		2
Тема 1. Нормативная база образовательной деятельности.	14	2	4	6
Тема 2. Организация учебного процесса.	14	2	6	6
Тема 3. Сущность и содержание коммерческой деятельности.	18	6	2	8
Тема 4. Личностные и профессиональные требования к коммерческому работнику.	10	4		4
Тема 5. Перспективы развития коммерческой деятельности на современном этапе.	8	4		4
Тема 6. Система современной библиографии. Справочно-поисковый аппарат библиотеки.	2		2	2
Тема 7. Библиографическое описание. ГОСТ 7.1-84. Справочный аппарат научной работы.	2		2	2
Тема 8. Информационные ресурсы и информационно-поисковые системы. Электронные каталоги библиотеки.	4		2	4
Итого	72	18	18	36

2.3. Практические занятия

Наименование темы практического занятия	Содержание практического занятия	Объем часов
1. Нормативная база образовательной деятельности.	Изучение законов РФ «Об образовании» и «О высшем и послевузовском профессиональном образовании»	2
2. Нормативные документы Амурского государственного университета, регламентирующие образовательный процесс.	Изучение Устава университета. Изучение Положения о курсовых экзаменах и зачетах и других нормативных актов университета.	2

Наименование темы практического занятия	Содержание практического занятия	Объем часов
3. Организация учебного процесса.	Изучение правил работы в библиотеке университета. Содержание Государственного образовательного стандарта высшего профессионального образования по специальности «Коммерция»(торговое дело), учебного плана, графика учебного процесса.	4 2
4. Сущность и содержание коммерческой деятельности	Деловая игра «Как хорошо быть коммерсантом»	2
5. Система современной библиографии. Справочно-поисковый аппарат библиотеки.	Система современной библиографии. Поисковая и коммуникативная функции библиографии. Библиографическая информация. Библиографическая запись. Библиографическая систематизация. Библиотечно-библиографическая классификация. Система каталогов и карточек. Система библиографических пособий. Классификация библиографии. Методика библиографического поиска.	2
6. Библиографическое описание. ГОСТ 7.1-84. Справочный аппарат научной работы.	Общие требования и правила составления библиографического описания. ГОСТ 7.1-84. Методика составления библиографического описания. Особенности библиографического описания. Правила оформления справочного аппарата к курсовым и дипломным работам.	2
7. Информационные ресурсы и информационно-поисковые системы. Электронные каталоги библиотеки.	Библиотечно-информационная система Библиотека 4.02. Информационно-поисковые языки. Электронные каталоги библиотеки. Информационные ресурсы. Методика информационно-библиографического поиска.	2
Итого		18

2.4. Самостоятельная работа студентов.

Наименование темы	Задание	Рекомендуемая литература	Объем часов
Введение	Написать сочинение «Почему я выбрал профессию коммерсанта?»	(4); (5);	2
Тема 1. Нормативная база образовательной деятельности.	Изучить Законы РФ «Об образовании», «О высшем профессиональном и послевузовском образовании», Устав АмГУ, Положение о курсовых экзаменах и зачетах.	«Косультант+»; «Гарант»; www.amursu.ru;	8
Тема 2. Организация учебного процесса.	Изучить ГОС ВПО по специальности 351300 «Коммерция». Составить личный график распределения времени на неделю.	www.informika.ru	6
Тема 3. Сущность и содержание коммерческой деятельности.	В течение недели делать записи «Почему я это купил?» Составить презентацию необходимого товара.	(4); (5);	10
Тема 4. Личностные и профессиональные требования к коммерческому работнику.	Составить портрет человека, имеющего высокий уровень дохода. Составить перечень умений и навыков, которыми обладает студент. Составить перечень умений и навыков, необходимых коммерсанту.	(1);	6
Тема 5. Перспективы развития коммерческой деятельности на современном этапе.	Составить формулу совершенствования коммерсанта.	(1);	4
Итого			36

3. Учебно-методические материалы по дисциплине.

3.1. Основная и дополнительная литература.

1. Деринг П. Хотите стать коммерсантом? - М. – СП «Интер-эксперт»; «Экономика», 2003. – 271 с.
2. Словарь делового человека / Под ред. О.В.Амуржуева. – М.:Экономика, 2004. – 236 с.
3. Фатрелл Чарльз. Основы торговли. – Тольятти: Издательский дом ДОВГАНЬ, 2006 – 720 с.
4. Хопкинс Том Умение продавать для «чайников». – К.: Диалектика, 2005. -256 с.
5. Шук Р. Как стать профессиональным коммерсантом. – СПб: Питер Пресс, 2006. – 224 с.

3.2. Другие информационные источники:

Информационные ресурсы INTERNET.