

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
<b>Итого</b>	<b>72</b>	<b>18</b>	<b>18</b>	<b>36</b>

## 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

<b>Наименование темы практического занятия</b>	<b>Содержание практического занятия</b>	<b>Объем часов</b>
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
<b>Итого</b>		<b>18</b>

#### **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.