

УТВЕРЖДАЮ
Директор
С.А. Махновский
«09» февраля 2022 г.

Форма обучения
очная

1

Рабочая программа учебного предмета «Введение в специальность» разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта среднего общего образования, утвержденного приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 17.05.2012 г. №413 с учетом требований Федерального государственного стандарта по специальности среднего профессионального образования 38.02.04 Коммерция (по отраслям), утвержденного приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от «15» мая 2014 г. № 539

Организация-разработчик: ФГБОУ ВО «Магнитогорский государственный технический университет им. Г.И. Носова» Многопрофильный колледж

Разработчик:

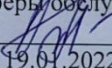
преподаватель ФГБОУ ВО «МГТУ им. Г.И. Носова» МпК  /Наталья Николаевна Колесникова

ОДОБРЕНО

Предметно-цикловой комиссией

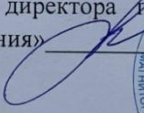
Методической комиссией МпК

«Экономики и сферы обслуживания»

Председатель  /Н.Н.Колесникова

Протокол № 4 от 09.02.2022г.

Протокол № 5 от 19.04.2022г

Рецензент: заместитель директора по развитию ОАНО ДПО «Магнитогорский институт дополнительного образования»  /В.Б. Железанова/



СОДЕРЖАНИЕ

1 ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОГО ПРЕДМЕТА «ВВЕДЕНИЕ В СПЕЦИАЛЬНОСТЬ»	4
2 ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОГО ПРЕДМЕТА:	4
3 СОДЕРЖАНИЕ И ТЕМАТИЧЕСКОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ УЧЕБНОГО ПРЕДМЕТА	5
4 УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ УЧЕБНОГО ПРЕДМЕТА	12
5 КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	31
ПРИЛОЖЕНИЕ 1	34
ПРИЛОЖЕНИЕ 2	36
ПРИЛОЖЕНИЕ 3	38
ЛИСТ РЕГИСТРАЦИИ ИЗМЕНЕНИЙ И ДОПОЛНЕНИЙ	39

1 ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОГО ПРЕДМЕТА «ВВЕДЕНИЕ В СПЕЦИАЛЬНОСТЬ»

1.1 Область применения программы

Рабочая программа учебного предмета «Введение в специальность» является частью программы подготовки специалистов среднего звена по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям). Рабочая программа составлена для очной формы обучения.

1.2 Место учебного предмета в структуре программы подготовки специалистов среднего звена

Учебный предмет «Введение в специальность» относится к общеобразовательному циклу программы подготовки специалистов среднего звена и относится к предметной области ФГОС среднего общего образования

Уровень освоения учебного предмета в соответствии с ФГОС среднего общего образования базовый.

Рабочая программа учебного предмета «Введение в специальность» имеет межпредметную связь с общеобразовательными учебными предметами «Русский язык», «Математика», «Информатика», «Индивидуальный проект».

Учебный предмет «Введение в специальность» является предшествующим для изучения следующих учебных дисциплин и профессиональных модулей:

ОП.01 Экономика организации, ОП.02 Статистика, ОП.03 Менеджмент, ОП.06 Логистика, ОП.07 Бухгалтерский учет, ОП.08 Стандартизация, метрология и подтверждение соответствия.

- ПМ 01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью;
- ПМ 02. Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности;
- ПМ 03 Управление ассортиментом, оценка качества;
- ПМ 04. Выполнение работ по профессии Кассир торгового зала.

2 ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОГО ПРЕДМЕТА:

Освоение содержания учебного предмета «Основы финансовой грамотности» обеспечивает достижение обучающимися следующих **результатов**:

Личностные результаты	
ЛР5.	Сформированность основ саморазвития и самовоспитания в соответствии с общечеловеческими ценностями и идеалами гражданского общества; готовность и способность к самостоятельной, творческой и ответственной деятельности
ЛР7.	Навыки сотрудничества со сверстниками, детьми младшего возраста, взрослыми в образовательной, общественно полезной, учебно-исследовательской, проектной и других видах деятельности
ЛР9.	Готовность и способность к образованию, в том числе самообразованию, на протяжении всей жизни; сознательное отношение к непрерывному образованию как условию успешной профессиональной и общественной деятельности
ЛР13	Осознанный выбор будущей профессии и возможностей реализации собственных жизненных планов; отношение к профессиональной деятельности как возможности участия в решении личных, общественных, государственных, общенациональных проблем;

Метапредметные результаты	
МР1.	Умение самостоятельно определять цели деятельности и составлять планы деятельности; самостоятельно осуществлять, контролировать и корректировать деятельность; использовать все возможные ресурсы для достижения поставленных целей и реализации планов деятельности; выбирать успешные стратегии в различных ситуациях
МР3.	Владение навыками познавательной, учебно-исследовательской и проектной деятельности, навыками разрешения проблем; способность и готовность к самостоятельному поиску методов решения практических задач, применению различных методов познания
МР4.	Готовность и способность к самостоятельной информационно-познавательной деятельности, владение навыками получения необходимой информации из словарей разных типов, умение ориентироваться в различных источниках информации, критически оценивать и интерпретировать информацию, получаемую из различных источников
МР5	Умение использовать средства информационных и коммуникационных технологий (далее - ИКТ) в решении когнитивных, коммуникативных и организационных задач с соблюдением требований эргономики, техники безопасности, гигиены, ресурсосбережения, правовых и этических норм, норм информационной безопасности;
МР7	Умение самостоятельно оценивать и принимать решения, определяющие стратегию поведения, с учетом гражданских и нравственных ценностей;
Предметные результаты	
ПР1.	Понимание основных целей, значимости своей будущей профессии, основных профессиональных требований к специалисту
ПР2.	Объективная оценка своих способностей и возможностей для профессиональной деятельности
ПР3.	Способность ориентироваться на рынке труда и понимать основные варианты трудоустройства по специальности
ПР4.	Овладение навыками поиска информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития
ПР5.	Способность выстраивать профессиональную траекторию и этапы профессионального становления, выбирать пути достижения профессионального успеха

3 СОДЕРЖАНИЕ И ТЕМАТИЧЕСКОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ УЧЕБНОГО ПРЕДМЕТА

3.1 Содержание учебного предмета

ВВЕДЕНИЕ

Входной контроль. Инструктивный обзор содержания учебного предмета и знакомство обучающихся с основными условиями и требованиями к освоению программы.

Содержание учебного предмета «Введение в специальность», цели и задачи для подготовки специалистов среднего звена по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям). Межпредметные связи с другими дисциплинами, теорией и практикой. Инструктивный обзор программы учебного предмета и знакомство студентов с основными условиями и требованиями к освоению учебного предмета.

Виды учебной деятельности:

- выполнение теста (входной контроль знаний);
- ответы на вопросы преподавателя.

РАЗДЕЛ 1. СУЩНОСТЬ И СОЦИАЛЬНАЯ ЗНАЧИМОСТЬ БУДУЩЕЙ ПРОФЕССИИ

Тема 1.1. Закон об образовании

Содержание учебного материала по теме 1.1

Федеральный закон № 273 «Об образовании в Российской Федерации».

Как любая сфера человеческой деятельности, образование подвергается правовому регулированию. Основными целями правового регулирования в сфере образования являются: установление государственных гарантий, механизмов реализации прав и свобод человека в сфере образования; установление государственных гарантий, механизмов реализации прав и свобод человека в сфере образования; создание правовых, экономических и финансовых условий и развития системы образования; защита прав и интересов участников отношений в сфере образования; создание правового положения участников отношений в сфере образования; создание условий для получения образования в российской Федерации иностранными гражданами и лицами без гражданства; разграничение полномочий в сфере образования между федеральными органами государственной власти, органами государственной власти субъектов.

Образовательное право представляет собой совокупность нормативно-правовых актов, регулирующих отношения в сфере образования. Основой для российского образовательного законодательства являются: Конституция Российской Федерации и Федеральный закон «Об образовании в Российской Федерации» от 29.12.2012 N 273-ФЗ. На основании этих законов осуществляется разработка других законодательных и подзаконных нормативных актов, среди которых можно отметить: указы Президента, постановления Правительства, положения, правила, инструкции и т.п., принятые различными исполнительными органами.

Действие законодательства об образовании распространяется на все организации, осуществляющие образовательную деятельность на территории Российской Федерации.

Предметом регулирования Федерального закона являются общественные отношения, возникающие в сфере образования в связи с реализацией права на образование, обеспечением государственных гарантий прав и свобод человека в сфере образования и созданием условий для реализации права на образование. Федеральный закон устанавливает правовые, организационные и экономические основы образования в Российской Федерации, основные принципы государственной политики Российской Федерации в сфере образования, общие правила функционирования системы образования и осуществления образовательной деятельности, определяет правовое положение участников отношений в сфере образования.

Структура Российского государства имеет федеративный характер, поэтому нормативные документы исходят как от законодательных органов Российской Федерации, так и от ее субъектов и могут регулировать образовательную деятельность на уровне какого-либо региона Российской Федерации. При этом в федеральном законе об образовании в статье 4 явно указано, что нормы, регулирующие отношения в сфере образования и содержащиеся в других федеральных законах и иных нормативных правовых актах Российской Федерации, или субъектов Российской Федерации, а также органов местного самоуправления, должны соответствовать Федеральному закону и не могут ограничивать права или снижать уровень предоставления гарантий по сравнению с гарантиями, установленными этим законом. Система образования в Российской Федерации является совокупностью следующих взаимодействующих элементов:

- преемственных образовательных программ и государственных образовательных стандартов различного уровня и направленности;
- образовательных учреждений различных организационно-правовых форм, типов и видов;
- органов управления образованием и подведомственных им учреждений и организаций.

В Российской Федерации реализуются образовательные программы, которые подразделяются на:

1.Общеобразовательные: дошкольного образования, начального общего образования, основного общего образования, среднего (полного) общего образования. Эти программы направлены на формирование общей культуры личности, адаптации личности к жизни в обществе, на создание основы для осознанного выбора и освоения профессиональных образовательных программ.

2.Профессиональные: начального профессионального образования, среднего профессионального образования, высшего профессионального образования, послевузовского профессионального образования. Профессиональные образовательные программы направлены на решение задач последовательного повышения профессионального и общеобразовательного уровней и подготовку специалистов соответствующей квалификации.

Виды учебной деятельности:

- аудирование;
- выполнение практического задания: Используя справочно-правовую систему (карточку поиска) КонсультантПлюс ответить на вопрос».
- выполнение практического задания: «Установите соотношение между основными понятиями, используемыми в Федеральном законе «Об образовании в Российской Федерации» от 29.12.2012 № 273-ФЗ и их содержанием».
- выполнение практического задания: «Описание примера элемента системы образования (часть 1, статья 10 Федерального закона «Об образовании в Российской Федерации». По отдельным элементам возможно приводить примеры с учетом выбранной специальности.

Тема 1.2 Федеральный государственный образовательный стандарт среднего профессионального образования

Содержание учебного материала по теме 1.2

Федеральный государственный образовательный стандарт среднего профессионального образования по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям)» (ФГОС СПО): область применения, характеристика подготовки по специальности; характеристика профессиональной деятельности выпускников. Компетентностный подход в образовании.

Требования к результатам освоения основной профессиональной образовательной программы: общие и профессиональные компетенции выпускника.

Особенности организации учебного процесса. Основные циклы и разделы подготовки, их краткая характеристика и значение для будущей профессиональной деятельности. Учебные предметы, учебные дисциплины, профессиональные модули. Курсовая работа (проект).

Понятие практики как неотъемлемой части учебного процесса. Виды практики. Дополнительные образовательные услуги. Государственная итоговая аттестация. Документационное подтверждение квалификации специалиста СПО: диплом об окончании образовательного учреждения.

Виды учебной деятельности:

- аудирование;
- экскурсия в библиотеку «МГТУ им. Г.И. Носова» (ЭБС);
- выполнение практического задания: «Составление паспорта специальности».
- выполнение практического задания: «Основные элементы учебного плана программы подготовки среднего звена по специальности»;
- выполнение практического задания: «Защита эссе «Почему я выбрал эту профессию (специальность)».

Тема 1.3 Особенности выбранной профессии

Содержание учебного материала по теме 1.3

Работа ЭБС университета. Основные цели и социальная значимость своей будущей профессии. Квалификационные требования к специалисту. Виды деятельности выпускника

Основные виды деятельности специалиста по земельно-имущественным отношениям.

Профессиональные стандарты и другие нормативные документы, предъявляющие требования к квалификациям по специальности (Постановление Минтруда от 21 августа 1998 г. N 37 «Об утверждении квалификационного справочника должностей руководителей, специалистов и других служащих». «Единый квалификационный справочник должностей руководителей, специалистов и служащих» должности: агент торговый, агент коммерческий, менеджер, специалист по маркетингу). Профессиональные требования, нравственный уровень, профессиональная этика менеджера по продажам.

Виды учебной деятельности:

- аудирование;
- выполнение практического задания: «Особенности выбранной профессии»;
- экскурсия: «Знакомство с материально-технической базой специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям);
- экскурсия: «Знакомство с работодателем».

РАЗДЕЛ 2. ТИПИЧНЫЕ И ОСОБЕННЫЕ ТРЕБОВАНИЯ РАБОТОДАТЕЛЯ К РАБОТНИКУ

Тема 2.1 Труд и занятость

Содержание учебного материала по теме 2.1

Современное состояние экономики региона и её отраслей.

Понятие "рынок труда". Понятия "трудовые ресурсы", "трудоспособное население". Занятость населения как показатель баланса спроса и предложения рабочей силы. Анализ текущего спроса и предложений на региональном рынке труда в разрезе специальности.

Понятие "вакансия на рынке труда". Конкуренция на рынке труда. Региональные инвестиционные программы и перспективы отраслевого рынка труда. Отраслевая структура занятости.

Состояние занятости населения на отраслевом рынке труда. Выпускники колледжа на рынке труда. Возможные варианты трудоустройства по специальности, осваиваемой в колледже.

Виды учебной деятельности:

- аудирование;
- выполнение практического задания: «Понятие и содержание документа "Общероссийский классификатор видов экономической деятельности»;
- выполнение практического задания: «Эффективная организация поиска работы»;
- ситуационная задача (кейс-задача): «Прохождение собеседования с работодателем»;
- выполнение практического задания: «Резюме».

Тема 2.2 Организация собственной деятельности

Содержание учебного материала по теме 2.2

Типичные и особенные требования работодателя. Профессиональное становление. Этапы профессионального становления. Мотивация как фактор профессионального становления личности.

Мотивация достижения успеха, соотношение возможностей и желаний личности. Саморазвитие и самореализация личности как условие достижения цели. Деятельность – как

способ саморазвития и самореализации. Цель, задачи, планирование деятельности. Организация деятельности. Оценка результатов. Контроль, самоконтроль и коррекция. Способы представления результатов. Анализ возможных источников ошибок. Условия формирования мотивации на успех в профессиональной деятельности.

Виды учебной деятельности:

- аудирование;
- практическое задание: «Создание портфолио».

Тема 2.3 Работа в команде (группе). Основы социальной компетентности

Содержание учебного материала по теме 2.3

Основные социальные роли человека. Социальная компетентность как условие эффективной интеграции в социум, пути её повышения. Основные социальные роли человека. Социально-психологический портрет личности.

Команда, как малая социальная группа, характеристика, степень развития, положение личности в группе, личностный потенциал работника. Психологический климат в группе, сплоченность группы. Принятие группового решения. Общение как специфическая форма взаимодействия людей и обмена информацией. Основы конструктивного общения. Внутригрупповые и межгрупповые взаимодействия. Деловое общение. Специфика делового общения. Кодекс делового общения. Стили делового общения.

Виды учебной деятельности:

- аудирование;
- практическое задание: «Эмблема специальности»
- практическое задание: «Деловое общение».

Тема 2.4 Условия профессионального роста. Карьера

Содержание учебного материала по теме 2.4

Методы, средства и приемы самостоятельной работы.

Программирование саморазвития. Целеполагание, планирование профессионального роста. Формирование организаторских и управленческих умений по отношению к себе; умений ставить цель, найти путь ее достижения, умения планировать. Этапы профессионального становления. Пути достижения профессионального успеха. Самообразование и повышение квалификации как необходимое условие профессионального роста. План построения профессиональной (жизненной) карьеры.

Виды учебной деятельности:

- аудирование;
- практическое задание: «Составление элементов карьерного плана, описание этапов карьеры»;
- ситуационная задача (кейс-задача): «Решение проблем, оценка рисков и принятие решений в нестандартных ситуациях».
- ситуационная задача (кейс-задача): «Мои способы поведения в трудной ситуации (решения проблем)»;
- практическое задание: «Защита творческих проектов: «Профессия в лицах».
- Практическое задание «Защита портфолио»

РАЗДЕЛ 3 ПРАКТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Тема 3.1. История развития предпринимательства и коммерческого дела в России

Содержание учебного материала по теме 3.1

История развития предпринимательства и коммерческого дела в России. Место и роль коммерции в современном обществе. Сущность и характерные черты современного менеджмента, история его развития.

Виды учебной деятельности:

- подготовка реферата и доклада по теме «Профессия в лицах», «Известные предприниматели и меценаты России», «Развитие купечества в России», «Известные предприниматели и меценаты мира»;
- разработка презентации на тему «История развития предпринимательства и коммерческого дела в России».

Тема 3.2 Особенности менеджмента в области профессиональной деятельности

Содержание учебного материала по теме 3.2

Сущность менеджмента, его место в общей теории управления. Организация как объект менеджмента. Внешняя среда организации. Факторы среды прямого воздействия. Факторы среды косвенного воздействия. Внутренняя среда организации: структура, кадры, внутриорганизационные процессы, технология, организационная культура.

Область профессиональной деятельности менеджера (обеспечение эффективного управления организацией, организация систем управления). Объект профессиональной деятельности (организации экономической сферы, социальной, производственной, подразделения управления акционерных обществ, частных фирм, проектные организации). Основные виды профессиональной деятельности менеджера (управленческая, организационная, экономическая, маркетинговая, проектно-исследовательская и т.д.).

Виды учебной деятельности:

- выполнение кейс-задания;
- составление структурно-аналитической таблицы «Описание внешней и внутренней среды для предприятия торговли на примере известного торгового бренда» (матрица SWOT-анализа).

Тема 3.3 Деловое и управленческое общение

Содержание учебного материала по теме 3.3

Деловое общение, его характеристика. Фазы делового общения: начало беседы, передача информации, аргументирование, опровержение доводов собеседника, принятие решения. Управленческое общение, его функции и назначение. Условия эффективного общения. Психологические приемы достижения расположенности подчиненных (аттракция): «имя собственное», «зеркало отношений», «золотые слова», «терпеливый слушатель», «личная жизнь». Правила устного распоряжения. Понятие конфликта и методов разрешения конфликтной ситуации.

Виды учебной деятельности:

- выполнение кейс-задания;
- деловая игра «Кораблекрушение».

Тема 3.4 Маркетинг – рыночная концепция управления

Содержание учебного материала по теме 3.4

Понятие маркетинга. История формирования концепций маркетинга. Функции и цели маркетинга. Принципы маркетинга. Рынок как объект маркетинга. Потребности, спрос и покупательское поведение как объекты маркетинга. Конкуренты как объект маркетинга.

Виды учебной деятельности:

- выполнение кейс-задания;
- практическое задание «Освоение методов маркетинговых исследований на примере составления анкет».

3.2 Тематическое планирование учебного предмета

Раздел/ тема учебного предмета	Учебная нагрузка обучающихся					Планируе мые результаты освоения
	Всего	в том числе				
		самостояте льная работа	лекции , уроки	практиче ские занятия	лабораторн ые занятия	
ВВЕДЕНИЕ	2			2		ЛР5, МР3, ПР1
Раздел 1 Сущность и социальная значимость будущей профессии	30	6		24		ЛР5, ЛР9,ЛР13, МР1, МР 3, МР 4, МР5, ПР1, ПР2, ПР3
Тема 1.1 Закон об образовании	8	2		6		ЛР5, ЛР9, МР1, МР 3, МР4, ПР1
Тема 1.2 Федеральный государственный образовательный стандарт среднего профессионального образования	10	2		8		ЛР5, ЛР9, МР1, МР3, МР4, ПР1, ПР2
Тема 1.3 Особенности выбранной профессии	12	2		10		ЛР5, ЛР13,МР1, МР3, МР5, ПР1, ПР2, ПР3
Раздел 2 Типичные и особенные требования работодателя к работнику	40	14		26		ЛР7, ЛР9,ЛР13, МР1, МР3, МР4, МР5, МР7, ПР1, ПР2, ПР3, ПР5
Тема 2.1 Труд и занятость	10	2		8		ЛР9, ЛР13,МР1, МР3, ПР1, ПР2, ПР3
Тема 2.2 Организация собственной	8	4		4		ЛР9, ЛР13, МР1, МР3, ПР6

деятельности						
Тема 2.3 Работа в команде (группе). Основы социальной компетентности	10	4		6		ЛР7, ЛР9, ЛР13, МР1, МР2, МР3, МР5, МР7, ПР2, ПР5
Тема 2.4 Условия профессионального роста. Карьера	12	4		8		ЛР9, ЛР13, МР1, МР2, МР3, МР5, МР7, ПР3, ПР4, ПР5
Раздел 3 Практические основы коммерческой деятельности	45	19		26		ЛР 13, МР3, МР5, ПР1, ПР2, ПР4
Тема 3.1. История развития предпринимательства и коммерческого дела в России	11	5		6		ЛР 13, МР3, МР5, ПР1, ПР2, ПР4
Тема 3.2 Особенности менеджмента в области профессиональной деятельности	11	5		6		ЛР 13, МР3, МР4, МР5, ПР1, ПР2, ПР4
Тема 3.3 Деловое и управленческое общение	13	5		8		ЛР 13, МР3, МР5, ПР1, ПР2, ПР4
Тема 3.4 Маркетинг – рыночная концепция управления	10	4		6		ЛР 13, МР3, МР5, ПР1, ПР2, ПР4
Всего	117	39		78		

4 УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ УЧЕБНОГО ПРЕДМЕТА

4.1 Материально-техническое обеспечение

Для реализации программы учебного предмета предусмотрены следующие специальные помещения и оснащение:

Тип и наименование специального помещения	Оснащение специального помещения
кабинет Менеджмента кабинет Маркетинга	Учебная аудитория для проведения учебных, практических занятий, для самостоятельной работы, для групповых и индивидуальных консультаций, для текущего контроля и промежуточной аттестации. Рабочее место преподавателя: переносной мультимедийный комплекс: ноутбук, экран, проектор, рабочие места обучающихся, доска учебная, учебная мебель MS Windows (подписка ImaginePremium) договор Д-1227 от

	08.10.2018, срок действия: 11.10.2021 CalculateLinuxDesktop свободно распространяемое ПО (https://www.calculate-linux.org/ru/), срок действия: бессрочно MS Office №135 от 17.09.2007, срок действия: бессрочно 7 Zip свободно распространяемое (https://www.7-zip.org/), срок действия: бессрочно
Помещение для самостоятельной работы обучающихся	Персональные компьютеры с пакетом MS Office, выходом в Интернет и с доступом в электронную информационно-образовательную среду университета

4.2 Учебно-методическое и информационное обеспечение реализации программы

Основные источники:

1. Социология профессий [Электронный ресурс]: учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры / Л. А. Лебединцева [и др.]; под редакцией Л. А. Лебединцевой. — Москва: Издательство Юрайт, 2019. — 273 с. — (Бакалавр и магистр. Академический курс). — Режим доступа: <https://urait.ru/bcode/450654>
2. Воронина, Л. И. Основы бухгалтерского учета : учебник / Л.И. Воронина. — Москва : ИНФРА-М, 2021. — 346 с. — (Среднее профессиональное образование). - ISBN 978-5-16-014313-2. - Текст : электронный. - URL: Режим доступа: <https://znanium.com/catalog/product/1194863>
3. Введение в специальность : [Электронный ресурс] : учебное пособие / Бирюкова Ю. Ю., Дорохина Ю. Ю., Елфимова О. С., Заиченко Ю. Н., Колесникова Н. Н., Смирнова Т. В., Тарасова О. А., Трубина И. Н., Третьякова С. В., Чумак М. И., Шелковникова О. В. ; Магнитогорский гос. технический ун-т им. Г. И. Носова. - Магнитогорск: МГТУ им. Г. И. Носова, 2020. - 1 CD-ROM. - Режим доступа: <https://magtu.informsystema.ru/uploader/fileUpload?name=S194.pdf&show=dcatalogues/5/9517/S194.pdf&view=true>. - Макрообъект.

Дополнительные источники:

1. Елфимова, О. С. Введение в специальность [Электронный ресурс] : практикум / О. С. Елфимова, Заиченко Ю. Н., Колесникова Н. Н. ; Магнитогорский гос. технический ун-т им. Г. И. Носова. - Магнитогорск : МГТУ им. Г. И. Носова, 2020. - 1 CD-ROM. - Загл. с титул. экрана. - URL : <https://magtu.informsystema.ru/uploader/fileUpload?name=S193.pdf&show=dcatalogues/5/9518/S193.pdf&view=true> - Макрообъект.
2. Кязимов, К. Г. Управление персоналом: профессиональное обучение и развитие [Электронный ресурс] : учебник для среднего профессионального образования / К. Г. Кязимов. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2019. — 202 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-10623-7. — Режим доступа : <https://urait.ru/bcode/456018>

Методические указания

Способы реализации профессионального самоопределения: рабочая тетрадь по дисциплинам "Введение в специальность" и "Проектная деятельность" для обучающихся всех специальностей / Ю.Н. Заиченко, Н.Н. Колесникова, О.С. Елфимова. - Магнитогорск: Изд-во Магнитогорск. гос. техн. ун-та, 2019. - 71 с.

Программное обеспечение и Интернет-ресурсы:

MS Windows 7 (подписка Imagine Premium)
MS Office 2007
7 Zip

Интернет-ресурсы

1. MEGABOOK: универсальная энциклопедия Кирилла и Мефодия.
<https://megabook.ru>
2. Библиотека обучающей и информационной литературы
http://www.uhlib.ru/kompyutery_i_internet/informatika_konspekt_lekcii/
3. Портал цифрового образования. <http://www.digital-edu.ru/>
4. Российская государственная библиотека <http://www.rsl.ru>
5. КонсультантПлюс. Официальный сайт компании «Консультант-Плюс». – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>, свободный. – Загл. с экрана. Яз. рус.
6. Федеральный закон «О бухгалтерском учете» от 06.12.2011 N 402-ФЗ
http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_122855/
7. Федеральный закон «Об образовании в Российской Федерации» от 29.12.2012 N 273-ФЗ http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_140174/
8. «Квалификационный справочник должностей руководителей, специалистов и других служащих» (утв. Постановлением Минтруда России от 21.08.1998 N 37)
<http://base.garant.ru/180422/>
9. Образовательный портал ФГБОУ ВО «МГТУ им. Г.И.Носова»
<http://newlms.magtu.ru/>

4.3 Учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы обучающихся

Самостоятельная работа является обязательной для каждого обучающегося. Самостоятельная работа может осуществляться индивидуально или группами в зависимости от цели, объема, конкретной тематики самостоятельной работы, уровня сложности, уровня умений обучающихся.

Контроль результатов внеаудиторной самостоятельной работы осуществляется в пределах времени, отведенного на обязательные учебные занятия и внеаудиторную самостоятельную работу обучающихся по учебному предмету, проходит как в письменной, так и устной или смешанной форме, с представлением изделия или продукта самостоятельной деятельности.

В качестве форм и методов контроля внеаудиторной самостоятельной работы используются: проверка выполненной работы преподавателем, семинарские занятия, тестирование, самоотчеты, контрольные работы, защита творческих работ и др.

№	Наименование раздела/темы	Оценочные средства (задания) для самостоятельной внеаудиторной работы
1	Раздел I Сущность и социальная значимость будущей профессии. Тема 1.1. Закон об образовании	Эссе на тему «Почему я выбрал эту профессию (специальность)» Текст задания: Написать эссе на тему: «Почему я выбрал эту специальность» Цель: сформировать умение оценивать социальную значимость своей будущей профессии Рекомендации по выполнению задания: 1. При написании эссе необходимо сформулировать идею, определить цель и найти источники информации для работы; 2. Используйте технику фрирайтинга (свободное писание), но не забывайте о структуре написания она состоит из вступительной, основной и заключительной части; 3. Необходимо понять основные причины выбора, а также что желаете получить от этой специальности (профессии); 4. Определите сферу профессиональных интересов с обоснованием по профессии (специальности). Критерии оценки: Качественно составлено эссе (оформление, структура, содержание); четкость, рациональность изложения материала.

2	Тема 1.3. Особенности выбранной профессии	Подготовить ответ по предложенным заданиям Текст задания: Подготовить ответ (коротко: максимально 1-2 страницы) по предложенным заданиями (по вариантам): – Основные понятия и задачи землеустройства, кадастра недвижимости и мониторинга земель. – Понятие кадастра и кадастровой деятельности. Значение кадастровой деятельности. – Предмет геодезии. Значение геодезии в народном хозяйстве страны. – Понятие оценочной деятельности в РФ и ее значение в современных условиях. Рекомендации по выполнению задания: При выполнении задания необходимо указывать источник полученной информации (в соответствии с требованиями по оформлению), при этом использовать ЭБС - электронные версии учебников (монографий, справочников, научных журналов, диссертаций, научных статей) и т.д. Требования к оформлению ответов Текст должен быть выполнен с одной стороны листа белой бумаги печатным способом на печатающих или графических устройствах вывода ЭВМ (компьютерная распечатка). Распечатка выполняется через 1 или 1,5 интервал, основной шрифт Times New Roman, предпочтительный размер шрифта 12, цвет – черный. Текст следует выполнять, соблюдая размеры полей: левое – 30 мм, правое – 10 мм, верхнее – 20 мм, нижнее – 20 мм., абзацный отступ – 1, 25. Оценка «5» выставляется обучающемуся, если: – содержание работы соответствует заданной тематике, студент показывает системные и полные знания и умения по данному вопросу; – работа оформлена в соответствии с рекомендациями преподавателя; – объем работы соответствует заданному; – работа выполнена точно в срок, указанный преподавателем. Оценка «4» выставляется обучающемуся, если: – содержание работы соответствует заданной тематике; – студент допускает небольшие неточности или некоторые ошибки в данном вопросе; – в оформлении работы допущены неточности; – объем работы соответствует заданному или незначительно меньше; – работа сдана в срок, указанный преподавателем, или позже, но не более чем на 1-2 дня. Оценка «3» выставляется обучающемуся, если: – содержание работы соответствует заданной тематике, но в работе отсутствуют значительные элементы по содержанию работы или материал по теме изложен нелогично, нечетко представлено основное содержание вопроса; – работа оформлена с ошибками в оформлении; – объем работы значительно меньше заданного; – работа сдана с опозданием в сроках на 5-6 дней. Оценка «2» выставляется обучающемуся, если: – не раскрыта основная тема работы; – оформление работы не соответствует требованиям преподавателя; – объем работы не соответствует заданному; – работа сдана с опозданием в сроках больше, чем 7 дней.
---	--	--

3	Раздел 2. Типичные и особенные требования работодателя к работнику Тема 2.1. Труд и занятость	Самопрезентация при устройстве на работу Текст задания: Выполнить самопрезентацию при устройстве на работу: – составить объявления в газету; Цели: формировать умения: – оценивать свои способности и возможности для профессиональной деятельности; – выбирать способы саморазвития и самореализации. Рекомендации по выполнению задания: Порядок выполнения задания № 1 (составить объявления в газету): Рекомендации по выполнению задания: Порядок выполнения задания № 1(составить объявления в газету и (или) интернет: – проранжировать трудности самопрезентации при устройстве на работу (таблица 1); – изучить теоретическую информацию – «Общая информация о том, как составить объявление в газету»; – составить объявление о желании получить работу по определенной должности. Таблица 1 - Ранжирование трудностей самопрезентации при устройстве на работу <table><tr><td>Ранг</td><td>Трудность трудоустройства</td></tr><tr><td></td><td>Не умею составлять резюме</td></tr><tr><td></td><td>Не знаю, как составить объявление в СМИ</td></tr><tr><td></td><td>Не умею выстраивать разговор с работодателем по телефону</td></tr><tr><td></td><td>Волнуюсь и чувствую себя неуверенно, при необходимости позвонить на собеседование</td></tr></table> Теоретическая информация: "Общая информация о том, как составить объявление " <i>Общие рекомендации</i> – Объявления наиболее эффективны при поиске работы для специалистов, претендующих на «стартовые» и средние должности. – Краткость объявления имеет свои плюсы: Вы сообщаете о себе только то, что выигрышно для Вас и говорит в Вашу пользу. – Определите для себя, какую работу Вы хотели бы получить – сформулируйте это четко и ясно. – Писать надо то, что способствует выполнению работы, на которую Вы претендуете. – Возраст образование, дополнительные возможности следует называть, если они повышают Вашу ценность и могут быть полезны в работе. – Вы должны быть готовы к большому количеству безрезультатных звонков. Если из десятка откликов на Ваше объявление только один окажется интересным для Вас предложением, то это вполне нормально. <i>Требования к объявлению</i> – Простота, лаконизм, четкость. Объявление должно кратко отражать Ваш профиль, Вашу квалификацию, черты характера и интересы. – Не сужать поле деятельности. Объявление должно выражать главную цель, но и одновременно открывать возможности, лежащие в смежных областях. Если сузить поле деятельности, можно	Ранг	Трудность трудоустройства		Не умею составлять резюме		Не знаю, как составить объявление в СМИ		Не умею выстраивать разговор с работодателем по телефону		Волнуюсь и чувствую себя неуверенно, при необходимости позвонить на собеседование
Ранг	Трудность трудоустройства											
	Не умею составлять резюме											
	Не знаю, как составить объявление в СМИ											
	Не умею выстраивать разговор с работодателем по телефону											
	Волнуюсь и чувствую себя неуверенно, при необходимости позвонить на собеседование											

		вообще не получить ответа или получить очень маленький отклик. – Только выигрышная информация. Личные данные должны помещаться в объявления только в том случае, если выгодно демонстрируют Ваши профессиональные возможности. – Нестандартность. Можно привнести элемент оригинальности, но без излишних сведений, чтобы не получить негативной реакции. <i>Примерная схема объявления</i> – Квалификация. – Опыт работы. – Дополнительные навыки. – Черты характера. – Цель (можно вначале). Критерий оценки: Оценка «5» выставляется обучающемуся, если: – содержание работы соответствует заданной тематике, студент показывает системные и полные знания и умения по данному вопросу; – работа оформлена в соответствии с рекомендациями преподавателя; – объем работы соответствует заданному; – работа выполнена точно в срок, указанный преподавателем. Оценка «4» выставляется обучающемуся, если: – содержание работы соответствует заданной тематике; – студент допускает небольшие неточности или некоторые ошибки в данном вопросе; – в оформлении работы допущены неточности; – объем работы соответствует заданному или незначительно меньше; – работа сдана в срок, указанный преподавателем, или позже, но не более чем на 1-2 дня. Оценка «3» выставляется обучающемуся, если: – содержание работы соответствует заданной тематике, но в работе отсутствуют значительные элементы по содержанию работы или материал по теме изложен нелогично, нечетко представлено основное содержание вопроса; – работа оформлена с ошибками в оформлении; – объем работы значительно меньше заданного; – работа сдана с опозданием в сроках на 5-6 дней. Оценка «2» выставляется обучающемуся, если: – не раскрыта основная тема работы; – оформление работы не соответствует требованиям преподавателя; – объем работы не соответствует заданному; – работа сдана с опозданием в сроках больше, чем 7 дней.
4	Тема 2.2. Организация собственной деятельности	«Портфолио достижений» Текст задания Необходимо собрать личные достижения обучающегося, представляющих совокупность сертифицированных и несертифицированных индивидуальных достижений, которые документируют приобретенный опыт и достижения обучающегося для определения процесса формирования общих и профессиональных компетенций будущего выпускника колледжа. Цель: формировать умение выбирать способы саморазвития и самореализации. Рекомендации по выполнению задания: – изучить теоретический материал (требование нормативных документов, в частности элементы локального нормативного акта «Электронное портфолио обучающегося»;

		– систематизировать свои достижения (по возможности выполнить скан-копию документального подтверждения). Критерии оценки: Оценка «5» выставляется обучающемуся, если: – работы выполнена в полном объеме, оформлена в соответствии с рекомендациями преподавателя; объем работы соответствует заданному; – работа выполнена точно в срок, указанный преподавателем. Оценка «4» выставляется обучающемуся, если: – содержание работы соответствует заданной тематике; – студент систематизировал не в полном объеме представленную информацию; – объем работы соответствует заданному или незначительно меньше; – работа сдана в срок, указанный преподавателем, или позже, но не более чем на 1-2 дня. Оценка «3» выставляется обучающемуся, если: – содержание работы соответствует заданной тематике, но в работе отсутствуют значительные элементы по содержанию работы; – работа оформлена с ошибками в систематизации информации; – объем работы значительно меньше заданного; – работа сдана с опозданием в сроках на 5-6 дней. Оценка «2» выставляется обучающемуся, если: – не раскрыта основная направленность работы; – оформление работы не соответствует требованиям преподавателя; – объем работы не соответствует заданному; – работа сдана с опозданием в сроках больше, чем 7 дней.
5	Тема 2.3. Работа в команде (группе). Основы социальной компетентности	Проект «Профессия в лицах» Текст задания Работая микрогруппой составить проект-презентацию по определенному плану на тему «Профессия в лицах». Информация, которую необходимо отразить в проекте (презентации) по определенному плану (представлена ниже). Цели: – закрепить знание основных социальных ролей; – формировать умение выбирать способы саморазвития и самореализации. Рекомендации по выполнению задания: Информация, необходимая для описания. Титульный лист работы. 1. Цель и задачи проекта. 2. Личный взгляд на профессию и (или) отношение к профессии (например, семейная преемственность, положительный опыт в профессии своих близких и знакомых и т.д.). 3. Определение должности (профессии) или квалификации (согласно профессиональным стандартам и (или) другим нормативным документам). 4. Символика профессии (возможно, использовать логотипы крупных компаний и /или ассоциаций союзов по профессии (должности), профессиональный герб, отличительный знак (знаки) и т.д.). 5. Краткие исторические факты зарождения и развития профессии. 6. Эволюция оборудования (устройств, механизмов, приборов и т.д.), используемого в профессии. 7. Личные качества работника. 8. Общепрофессиональные умения и навыки. 9. Должностные обязанности (трудовые функции). 10. Плюсы и минусы профессии.

		11. Пути получения образования по профессии (переподготовки по узкой специальности). 12. Информационные технологии в профессиональной деятельности. Критерии оценки: Оценка «5» выставляется обучающемуся, если: – содержание работы соответствует заданной тематике, обучающийся показывает системные и полные знания и умения по данному вопросу; – работа оформлена в соответствии с рекомендациями преподавателя; – объем работы соответствует заданному; – работа выполнена точно в срок, указанный преподавателем; – вся информация обоснована, представлена логично, высокое качество презентации, доклад всех участников проекта выполнен на должном уровне. Оценка «4» выставляется обучающемуся, если: – содержание работы соответствует заданной тематике; – обучающийся допускает небольшие неточности или некоторые ошибки в данном вопросе; – в оформлении работы допущены неточности; – объем работы соответствует заданному или незначительно меньше; – информация обоснована, но встречаются неточности, представлена логично, среднее качество презентации, доклад всех участников проекта выполнен на должном уровне. Оценка «3» выставляется обучающемуся, если: – содержание работы соответствует заданной тематике, но в работе отсутствуют значительные элементы по содержанию работы или материал по теме изложен нелогично, нечетко представлено основное содержание вопроса; – работа оформлена с ошибками в оформлении; – объем работы значительно меньше заданного; – информация обоснована, но встречаются неточности и (или) информация не обоснована по некоторым заданиям, представлена логично, низкое качество презентации, доклад всех участников проекта выполнен на низком уровне (чтение с листа). Оценка «2» выставляется обучающемуся, если: – не раскрыта основная тема работы; – оформление работы не соответствует требованиям преподавателя; – объем работы не соответствует заданному.
6	Тема 2.4 Условия профессионального роста. Карьера	Портфолио (работ) Текст задания Подготовить портфолио работ для дифференцированного зачета по учебному предмету. Структура портфолио: выполненные практические работы по дисциплине. 1. "Паспорт специальности" 2. Практическое задание – Перечень профессий, квалификаций, должностей, возможных для трудоустройства по специальности – Основные сведения из профессионального стандарта – Информация по Единому квалификационному справочнику должностей, руководителей, специалистов и служащих: Портфолио включает 5 слайдов: представление обучающегося, я научился..., я умею..., я применю знания..., это было интересно... Критерии оценки: «Отлично» - структура портфолио представлена в полном объеме,

		содержание курса освоено полностью, без пробелов, все предусмотренные программой учебные задания выполнены, качество их выполнения оценено высоко, представление портфолио выполнено в соответствии с требованиями. «Хорошо» - структура портфолио представлена в полном объеме, содержание курса освоено полностью, без пробелов, некоторые результаты достигнуты недостаточно, все предусмотренные программой учебные задания выполнены, некоторые виды заданий выполнены с ошибками. «Удовлетворительно» - структура портфолио представлена не в полном объеме (не представлены 2-3 элемента), содержание курса освоено частично, но пробелы не носят существенного характера, необходимые результаты работы с освоенным материалом в основном достигнуты, большинство предусмотренных программой обучения учебных заданий выполнено, некоторые из выполненных заданий содержат ошибки. «Неудовлетворительно» - структура портфолио не представлена не в полном объеме (отсутствует более 50% элементов портфолио), содержание курса не освоено, необходимые результаты не достигнуты, выполненные учебные задания содержат грубые ошибки.
7	Раздел 3 Практические основы коммерческой деятельности Тема 3.1. История развития предпринимательства и коммерческого дела в России	Текст задания: выполнить элементы портфолио. Подготовка к семинару по теме: «Современные тенденции в развитии коммуникаций». Подготовить, используя интернет-ресурсы, подборку информации по современным тенденциям в развитии коммуникаций. Темы докладов: 1. Организационная структура и коммуникации. 2. Управление человеческими ресурсами и коммуникации. 3. Виды коммуникаций в организации. 4. Межличностные коммуникации в организации. 5. Деловые коммуникации. Критерии оценки: Оценка «отлично» ставится: Дан полный, развернутый ответ на поставленный вопрос, доказательно раскрыты основные положения вопроса, отражены основные концепции и теории по данному вопросу, описанные теоретические положения иллюстрируются практическими примерами; в ответе прослеживается четкая структура, логическая последовательность, отражающая сущность раскрываемых понятий; знание по предмету демонстрируется на фоне понимания его в системе данной науки и междисциплинарных связей; ответ изложен в соответствии с требованиями культуры речи. Оценка «хорошо» ставится: Дан полный, развернутый ответ на поставленный вопрос, показано умение выделить существенные и несущественные признаки, причинно-следственные связи, однако студент испытывает затруднения при иллюстрации теоретических положений практическими примерами; ответ логичен, изложен в соответствии с требованиями культуры речи и с использованием соответствующей системы терминов; могут быть допущены 2-3 неточности или незначительные ошибки, исправленные студентом с помощью преподавателя. Оценка «удовлетворительно» ставится: Дан недостаточно полный и недостаточно развернутый ответ. Студент не может проиллюстрировать теоретические положения практическими примерами; логика и последовательность изложения имеют нарушения; допущены ошибки в раскрытии понятий, которые студент способен исправить после наводящих вопросов (допускается не более двух ошибок, не исправленных студентом); студент не способен самостоятельно выделить причинно-следственные связи, сделать выводы; речевое оформление требует поправок, не используются

		термины соответствующей области. Оценка «неудовлетворительно» ставится: Ответ представляет собой разрозненные знания с существенными ошибками по вопросу, присутствуют фрагментарность, нелогичность изложения; студент не осознает связь обсуждаемого вопроса с другими объектами дисциплины. Отсутствуют выводы и доказательность изложения; речь неграмотная, необходимая терминология не используется; отсутствие ответов на вопросы, дополнительные вопросы преподавателя не приводят к коррекции ошибочных ответов студента.
8	Раздел 3 Практические основы коммерческой деятельности Тема 3.2 Особенности менеджмента в области профессиональной деятельности	Текст задания: выполнить элементы портфолио. Изучить тему «Внутренняя и внешняя среда организации», «Метод SWOT - анализа» с помощью учебника Менеджмент [Электронный ресурс]: Учебник для ср. спец. учеб. заведений / Виханский О. С., Наумов А. И. - 2-е изд., перераб. и доп. - М.: Магистр, НИЦ ИНФРА-М, 2019. - 288 с. - Режим доступа: http://znanium.com/bookread2.php?book=983988 и подготовиться к составлению таблицы: «Описание внешней и внутренней среды для предприятия, работающего на рынке недвижимости» (матрица SWOT-анализа). Критерии оценки: <i>Оценка «отлично» ставится:</i> Содержание соответствует теме, в таблице заполнены все столбцы и строки, содержание столбцов и строк соответствует их названию, материал излагается кратко, последовательно, с наличием специальных терминов; таблица оформлена без пометок. <i>Оценка «хорошо» ставится:</i> Содержание соответствует теме, в таблице заполнены все столбцы и строки, содержание столбцов и строк соответствует их названию, материал излагается недостаточно кратко и последовательно, с наличием не большого числа специальных терминов. В оформлении таблицы - пометки. <i>Оценка «удовлетворительно» ставится:</i> В таблице заполнены не все столбцы и строки, содержание столбцов и строк имеет некоторые отклонения от их названия, материал излагается не последовательно, специальные термины отсутствуют. В оформлении таблицы - пометки. <i>Оценка «неудовлетворительно» ставится:</i> Таблица не заполнена или в таблице заполнены не все столбцы и строки, содержание столбцов и строк имеет существенные отклонения от их названия, материал излагается не последовательно, специальные термины отсутствуют. Таблица оформлена небрежно.
9	Раздел 3 Практические основы коммерческой деятельности Тема 3.3 Деловое и управленческое общение	Текст задания: Выполнение кейс – задания Рекомендации по выполнению задания: Общая схема работы с кейсом: • Необходимо выявить ключевые проблемы кейса и понять, какие именно из представленных данных важны для решения; • Войти в ситуационный контекст кейса, определить, кто его главные действующие лица, отобрать информацию необходимую для анализа, понять, какие трудности могут возникнуть при решении задачи; • Продумать, какие идеи и концепции соотносятся с проблемами, которые Вам предлагается рассмотреть при работе с кейсом. Кейс задание У любителей активного отдыха есть причины сетовать на аномальную уральскую погоду – начало зимнего сезона задержалось на несколько недель. Однако в декабре горы наконец-то открываются. Это недешевое увлечение привлекает все больше желающих: по некоторым оценкам, число людей на трассах ежегодно удваивается. Соответственно растет и спрос на снаряжение. Специалисты говорят, что особенно заметно поднимаются продажи сноубордов. Горнолыжники все еще в большинстве, но бордеры в прямом и

	переносном смысле наступают им на пятки. С началом сезона оживится и полемика между двумя группами любителей экстрима. На горе им выяснять отношения некогда, поэтому страсти в основном кипят в Интернете. На каждом спортивном форуме обязательно найдется провокатор, который начнет задирать лыжников. Более молодая (мировой дебют сноубординга состоялся на Олимпийских играх только в 1998 г.) и поэтому агрессивная культура активно демонстрирует себя и завоевывает новых поклонников. Но если вспомнить, то и горные лыжи были когда-то революционным спортом. А конкурировали они с лыжными гонками, которые культивировались у нас в прошлом – в редкой школе не проводили уроки физкультуры на лыжне. Например, мастер спорта по горным лыжам ЕКАТЕРИНА ВОГУЛКИНА, первая на Урале завоевавшая титул чемпиона СССР в этом виде спорта, начинала в свое время с беговых лыж: Эвакуированные во время войны ребята из Москвы, Ленинграда начали приобщать нас к горнолыжному спорту. А до тех пор горных лыж на Урале не было. Когда передо мной встал вопрос, куда пойти – в гонки или в слалом, я выбрала второе. Это гораздо интереснее, хотя бы потому, что скорости у горнолыжников совсем другие. Массовое увлечение горными лыжами, по понятным причинам, началось не так давно. В первую очередь, из-за трудностей со снаряжением. По словам ВАЛЕРИЯ УЖЕНЦЕВА, заслуженного тренера СССР, раньше гоночный инвентарь в стране выпускало около 30 фабрик. Горные лыжи делали только на Западной Украине, в г. Мукачево. А крепления к ним - в Ленинграде. Образцы продукции отечественных производителей качеством не отличались. Екатерина Вогулкина: Тогда у нас не было автоматических креплений. Лыжи привязывали к ноге ремнями, и из-за этого были страшные травмы. Если упал, в лучшем случае - перелом. Я так чуть не потеряла ногу. А многие спортсмены вообще остались инвалидами. Мест, где могли бы собраться любители лыж, тоже было немного, и предназначались они главным образом для спортсменов. Горнолыжные комплексы и сейчас не очень успевают за спросом. Многие трассы требуют переоборудования и серьезных вложений. Например, на Ежовой, уступающей по популярности на Урале разве что курорту "Абзаково", первую трассу вырубili еще в 1973 г., первый подъемник появился в 1975 г. По словам директора Кировградского горнолыжного комплекса АЛЕКСАНДРА ПУПЫШЕВА, попытки поставить катание на Ежовой на коммерческую основу начались около пяти лет назад. В 1998 г. на горе установили несколько подъемников, в том числе – и кресельный. Уже два года работает система искусственного оснежения. Для удобства отдыхающих построили рестораны, кафе, открыли прокат лыж и снегоходов, санок, школу верховой езды. Но новичков на склоны приходит все больше – в выходные часто прокат не справляется, - признает Александр Пупышев. Еще одна острая проблема, которая, кстати, усиливает противостояние горнолыжников и сноубордистов, – отсутствие отдельного места катания для досочников. О создании сноубордпарков заговорили во многих местных горнолыжных центрах: на той же Ежовой, на Пильной под Первоуральском. Ходили слухи, что сноубордпарк построят и на Уктусе. Идею организовать площадку для бордеров вынашивает и Уральская федерация экстремальных видов спорта. В парке им. Маяковского они хотят осуществить мечту екатеринбургских досочников – построить биг эйр в центре города.
--	---

	Александр Пупышев: Сноубордпарк – стандартный элемент горнолыжного комплекса. Но он предусматривает все-таки немаленькие инвестиции. А горнолыжный бизнес далеко не самый рентабельный. Может быть, поэтому он развивается не так быстро, как хотелось бы. Хорошо, если курорт круглогодичный. Но для этого нужен рядом водоем - чтобы летом были развлечения, связанные с водой. Таких мест у нас мало. Пока же основная тусовка сноубордистов собирается на горе Мотаиха (поселок Исеть). Если верить последним новостям, к январю первый специально оборудованный сноубордпарк откроется на Волчихе. Спортивная подготовка Дефицит благоустроенных мест для катания не останавливает неофитов – к радости продавцов спортивного инвентаря. Новичков, особенно сноубордистов, они считают очень перспективной аудиторией. ЮРИЙ ИВАНОВ, директор магазина "Евроспорт": Сноубординг явно набирает обороты – ежегодно продажи растут процентов на 30. А Финляндия в прошлом сезоне стала первой страной, где сноубордов было продано больше, чем горных лыж. Несмотря на то, что сноубординг считается традиционно молодежным видом спорта (средний возраст резидентов специализированного местного интернет-ресурса www.dozka.ru – около 20 лет), доску выбирают и люди более взрослые. Юрий Иванов: Тут какой парадокс – оборудование стоит дорого, и не всем молодым оно доступно. Самый слабенький комплект обойдется не меньше чем в 10 тысяч рублей, поэтому много покупателей в возрасте от 25 до 35 лет. Впрочем, стоимость снаряжения отнюдь не решающий критерий для сомневающегося в выборе вида экстремального увлечения. Начинающий горнолыжник и сноубордист оставляют в магазине примерно одинаковую сумму. Небольшая экскурсия по торговому залу "Норди" показала, что разброс цен на доски и лыжи в зависимости от уровня подготовки – начинающий, средний, экспертный или профессиональный – находится в пределах от 5 400 до 18 000 руб. Понятно, что продукция раскрученных марок – Rossignol, Salomon, Fischer, Atomic, Blizzard, Burton, A snowboards – может быть и гораздо выше. Основной комплект снаряжения – лыжи, доски, ботинки, крепления. Как говорят специалисты, для начинающих оно более «мягкое» и идеально подходит, чтобы освоить технику. Попробовав на простом, понимаешь собственные возможности и определяешься со стилем катания – кого-то привлечет «целина», а кто-то будет весь день торчать на трамплинах. Первого комплекта хватает в лучшем случае на пару сезонов. Но к этому времени его захочется поменять на более «жесткий вариант». Настоящие трюки и высокие скорости будут возможны только тогда. Разумеется, лыжами (сноубордом), креплениями и ботинками не обойтись. Как правило, на гору не выходят без специального костюма. Брезентовая курточка – плохая защита от ветра и мороза, поэтому производители одежды стараются использовать новые материалы и технологии. Например, относительно недавно в лыжных куртках, брюках и комбинезонах появилась так называемая мембрана. Юрий Иванов: Мембрана – это тканевая прослойка или специальное напыление. Ее назначение – отводить влагу от тела во время движения и испарять ее через ткань. Самые дорогие мембраны Gortex (Paclite, XCR и пр.). Стоимость комплекта одежды в зависимости от бренда может варьироваться от \$150 до \$1000. Иностранные производители предусмотрели еще множество мелочей для поклонников активного отдыха на горе. Чтобы быть полностью "упакованным", можно
--	---

	докупать очки, термобелье, шлемы, специальные горнолыжные варежки, носки... Ассортимент этих товаров почти неисчерпаем, и некоторые любители с головой уходят в процесс подбора экипировки. ЕЛЕНА ЛЕНЧИЦКАЯ, директор агентства "Урал-Кадры": Есть такие лыжники - разоденутся, купят себе дорожущее снаряжение, поднимутся на гору и целый день там важно стоят. На сленге их называют "фазанами" или "павлинами". Однако следует учесть обстоятельство вполне объективное: что-то из снаряжения постоянно ломается, и докупать вышедшие из строя элементы приходится то и дело. Альтернативным и более дешевым вариантом директор магазина "Норди" АЛЕКСАНДР МЕРЗЛЯКОВ считает прокат и рынок вторичного оборудования, правда, пока не очень организованный: Можно купить б/у комплект, закинув запрос на один из форумов сноубордических сайтов. Довольно много снаряжения продается через студенческие тусовки. Соревнования культур Для большинства людей посещающих доступные и не сложные склоны, лыжи или сноуборд – отличный способ оставаться в форме. К тому же способ модный. Под воздействием моды на лыжи встают и 50-летние. Особенно активно в последнее время "поехал" чиновничий аппарат. На гору ставят даже самых маленьких – в "Норди", например, специально завозят лыжи и доски для 3-летних. Но многих из тех, кто попадает на трассы случайно, за компанию, этот спорт захватывает всерьез. Недаром его называют "снежным наркотиком". Он способен радикально изменить отношение к жизни. ЮЛИЯ МАРКЕЛОВА, дизайнер одежды, бренд Julia Dima: Я встала на сноуборд в прошлом году и полюбила зиму, чего раньше не было. Мы с друзьями объездили за тот сезон практически весь Урал – были даже в Кировске, в Мурманской области. А в этот Новый год собираемся в Алма-Ату, на Чембулак. Среди тех, кто по-настоящему увлекся горами и спортом, попадают люди разные, но у них есть и общие, "родовые" черты. ВАЛЕРИЙ СТОЛБОВ, председатель совета директоров группы компаний "ИКО": Я катаюсь на горных лыжах с 6 лет и 12 лет профессионально занимался этим видом спорта. Сейчас ездим с семьей практически каждую неделю. Все мои друзья тоже катаются на горе. И могу сказать, что это очень разноплановая и интересная аудитория. Но, во-первых, все они любят в меру острые ощущения – им интересно жить. А во-вторых, среди них я не встречал плохих, непорядочных людей. "Старожилу" горы не надо объяснять, что такой Белый кодекс - он живет по его принципам (не нанеси вреда, помоги другому). Рядом с ними и новички чувствуют себя комфортно. Елена Ленчицкая: Я на лыжах уже 15-й сезон и, хотя вполне пристойно катаюсь, называю себя квалифицированным "чайником". "Чайником" быть не обидно совсем. Наоборот, им все стараются помочь на горе – все же когда-то начинали. Правда, бывают на горе и непростые отношения. Чаще всего конфликты возникают между лыжниками и сноубордистами и сводятся к проблеме поведения на трассе. Если копнуть глубже, конфронтация скорее напоминает проблему "отцов и детей". В роли конфликтующих отроков, понятно, выступают доскеры. АЛЕКСАНДР САПОГОВ, дизайнер рекламного агентства "Промодизайн", сам с удовольствием катающийся и на лыжах, и на сноуборде, так пояснил суть противостояния: Лыжники считают, что сноубордисты не умеют кататься и поэтому ездят на этих дурацких досках и путаются под ногами. Сноубордисты же уверены, что лыжники не понимают настоящего кайфа, мешают прыгать и портят трамплины. И еще – сноуборд считается среди молодежи чем-то прогрессивным и модным,
--	--

	а лыжи – классикой, отошедшей в прошлое. Этот антагонизм существует во всем мире. Например, на родине сноуборда – в США, на некоторые горнолыжные курорты бордеров кататься просто не пускают. Трения возникают даже на уровне официальных организаций – Международной федерации сноуборда (ISF) и Международной лыжной федерации (FIS). Сноубордистов особенно задело то, что Международный олимпийский комитет поручил лыжникам разрабатывать критерии проведения олимпийских соревнований по сноубордингу и организовывать квалификационные заезды. В результате сноуборд попал в разряд горнолыжных дисциплин. Прародитель сноуборда и основатель компании Burton ДЖЕЙК БЕРТОН в одном из интервью язвительно высказался: Это все равно что предложить хоккейной ассоциации отвечать за фигурное катание только потому, что соревнования проходят на тех же ледовых стадионах. Тем не менее гора – это и то, что объединяет горнолыжников и сноубордистов. Это как дорога, на которой есть свои законы движения и свои «дорожные знаки». Екатерина Вогулкина: Чтобы никто не получил травм, а только удовольствие, нужно вести себя правильно. А то посмотришь и удивляешься – катаются кто как хочет, пересекают трассы и останавливаются в неположенных местах. Собственно, основные правила поведения на горе схожи и автомобильным движением – виноват тот, кто сзади. Хозяева горы Все эти правила не освоить в одиночку, и новичку лучше обратиться к профессиональным инструкторам, которые есть практически на каждом комплексе. Между прочим, специалисты говорят, что научиться кататься легко. Сноуборд можно «почувствовать» за неделю, а за две – более-менее грамотно спуститься по несложному склону на лыжах. Самое интересное – что в этом виде спорта можно все время совершенствоваться. Освоив простейшую технику, многие с удовольствием учатся разным трюкам. Но для этого не достаточно появляться на горе только по выходным. Чтобы стать профессионалом (в сноубординге их еще называют прорайдерами), нужны постоянные тренировки. В Екатеринбурге профессионалы тоже есть. Например, три года назад свою команду прорайдеров создал магазин «Норди». Александр Мерзляков: Тогда я попал на небольшие соревнования в парке им. Маяковского и увидел людей, которые хотят заниматься техническим фристайлом, но делают это не в самых подходящих условиях. Четверем ребятам по итогам тех соревнований я предложил объединиться – мне хотелось помочь этому виду спорта. Основное внимание команда уделяет тренировкам в спортивном зале – именно там отрабатываются акробатические элементы: высота прыжка, точность исполнения поворотов и приземления: их учат правильно падать и группироваться в воздухе. По словам Александра Мерзлякова, сейчас членов команды можно назвать лучшими фристайлистами Урала: Ребята достаточно легко выигрывают все соревнования здесь. Естественно, мы помогаем им со снаряжением. Наши ребят уже приглашали в свои команды московские представители всемирно известных производителей сноубордов. Надо сказать, что "свои" спортсмены, авторитет которых среди любителей непререкаем, есть у каждого мирового бренда. Интерес производителей к профессионалам объяснить просто. Это – живая реклама их продукции, ведь прорайдер выступает только на снаряжении определенной марки. Компании сражаются за
--	--

	профессиональных сноубордистов не менее жаростно, чем футбольные клубы за игроков. А шумиха, создаваемая вокруг, способствует продвижению сноубординга в массы – и вполне успешно. По оценкам Александра Мерзлякова, еще пять лет назад катающихся на доске был только 1%. Сейчас соотношение стремительно поменялось: один сноубордист приходится примерно на пять лыжников. По мере того как растет лагерь сноубордистов, определяются и их отношения с горнолыжниками, антагонизм постепенно спадает. Бордеры и лыжники - народ стихии, и выяснять вопросы статуса им не к чему. Их приводит на гору страсть к скорости, к свободе и движению – именно так переводится известный лозунг: Risk it! Free it! Race it! Вопросы и задания к кейсу: 1)Какие из факторов макросреды, упомянутые в данной статье, способствовали росту популярности горных видов спорта на Урале? Приведите примеры из статьи. 2)Какие тенденции в макровнешней среде сдерживают рост рынка горной зимней экипировки? 3)Какие другие факторы, не нашедшие отражение в статье способствуют росту популярности горнолыжных видов спорта в вашей стране? 4)Какие благоприятные возможности возникают в макровнешней среде для разных бизнесов в связи с ростом популярности экстремальных видов спорта, в чем они проявляются? 5)Какие факторы микровнешней среды, определяющие поведение потребителя, влияют на выбор между сноубордом и лыжами. 6)Какими будут Ваши рекомендации в области маркетинга для различных видов бизнеса, чтобы реализовать все благоприятные возможности, вызванные ростом популярности горных зимних видов спорта? Критерии оценки: Оценка «отлично» ставится: Кейс-задание решено правильно, дано развернутое пояснение и обоснование сделанного заключения. Студент демонстрирует методологические и теоретические знания, свободно владеет научной терминологией. При разборе предложенной ситуации проявляет творческие способности, знание дополнительной литературы. Демонстрирует хорошие аналитические способности, способен при обосновании своего мнения свободно проводить аналогии между темами курса. Оценка «хорошо» ставится: Кейс-задание решено правильно, дано пояснение и обоснование сделанного заключения. Студент демонстрирует методологические и теоретические знания, свободно владеет научной терминологией. Демонстрирует хорошие аналитические способности, однако допускает некоторые неточности при оперировании научной терминологией. Оценка «удовлетворительно» ставится: Кейс-задание решено правильно, пояснение и обоснование сделанного заключения было дано при активной помощи преподавателя. Имеет ограниченные теоретические знания, допускает существенные ошибки при установлении логических взаимосвязей, допускает ошибки при использовании научной терминологии. Оценка «неудовлетворительно» ставится: Кейс-задание решено неправильно, обсуждение и помощь преподавателя не привели к правильному заключению. Обнаруживает неспособность к построению самостоятельных заключений. Имеет слабые теоретические знания, не использует научную терминологию.
--	--

10	Раздел 3 Практические основы коммерческой деятельности Маркетинг – рыночная концепция управления	Текст задания: Выполнение кейс – задания Рекомендации по выполнению задания: Общая схема работы с кейсом: • Необходимо выявить ключевые проблемы кейса и понять, какие именно из представленных данных важны для решения; • Войти в ситуационный контекст кейса, определить, кто его главные действующие лица, отобрать информацию необходимую для анализа, понять, какие трудности могут возникнуть при решении задачи; • Продумать, какие идеи и концепции соотносятся с проблемами, которые Вам предлагается рассмотреть при работе с кейсом. Кейс задание Для династии Бекманов (Bekman) производство и продажа органов является семейным бизнесом вот уже в течение нескольких десятилетий. Примерно тридцать лет назад Бекман-старший стал одним из первых поставщиков электроорганов. Он основал компанию Orgelino. Бекман-старший был оптимистом. Он полагал, что сможет заинтересовать большую часть голландских семей такой вещью, как электроорган, приступая таким образом к освоению нового рынка. Оптимизм Бекмана-старшего основывался на следующих посылах: В пятидесятых годах покупательная способность большинства голландцев значительно снизилась. Пятидесятые годы были периодом напряженного труда и строгой экономии, поскольку нужно было полностью восстановиться после Второй мировой войны. В шестидесятые годы люди поняли, что эпоха бережливости позади, и что кроме интенсивной работы человек еще должен иметь возможность получать удовольствие от жизни. На электрооргане относительно несложно играть. Играть на нем могут научиться и молодежь, и пожилые люди: единственное условие для этого - умение разбираться в нотах. В прошлом лишь привилегированное меньшинство владело нотной грамотой, но теперь в результате повышения уровня образования многие люди научились играть по нотам. В шестидесятые годы наблюдался возрастающий интерес к музыке, особенно популярной (такой, как музыка The Beatles и The Rolling Stones). Этот повышенный интерес к музыке проявлялся не только в ее пассивном восприятии по радио, телевидению, на концертах и при прослушивании пластинок, но и в том, что люди стали сами больше играть на музыкальных инструментах. Появление электроорганов на рынке идеально отвечало этой тенденции. Шестидесятые и семидесятые годы. Философия Бекмана-старшего состояла в том, чтобы каждая голландская семья могла бы приобрести домашний электроорган. Таким образом, низкие цены были основой стратегии Бекмана-старшего при выходе на рынок. Везде предлагались простые модели по предельно низким ценам – в этом и состояла цель Бекмана-старшего. В течение первых нескольких лет сбыт вызывал проблемы. Бекман-старший пытался сбывать электроорганы именно через те торговые точки, где продавались пианино. Однако розничные продавцы пианино без особого энтузиазма включали домашние электроорганы в ассортимент своих товаров. И все же результаты, достигнутые в шестидесятые годы, были совсем неплохими. Фабрика Бекмана-старшего работала на полную мощность, чтобы удовлетворить спрос на домашние электроорганы. В 1969 г. в компании работали 200 человек; в этом же году оборот составил примерно 40 млн. гульденов. Производственные мощности, рассчитанные примерно на 8000 электроорганов в год, использовались почти полностью. В 1971 году Бекман-старший решил, что необходимы значительные капиталовложения для увеличения производственных мощностей, поскольку, будучи оптимистом, он считал, что в
----	---	---

	предстоящие годы спрос существенно возрастет. Рядом с существующей фабрикой была построена новая и более совершенная, на которой с помощью современного оборудования можно было бы производить 10000 домашних электроорганов в год. Четыре года спустя, в 1975 году Бекман-старший производил 16 000 домашних органов, используя при этом 80% производственных мощностей. Такое производство обеспечивало оборот в 78 млн. гульденов. Сбыт продукции через розничных продавцов пианино проходил намного успешнее, и, кроме того, универсальные магазины также включили домашние органы в ассортимент своих товаров. Проблематичные восьмидесятые годы. Рост компании Бекмана-старшего, продолжавшийся в течение многих лет, довольно неожиданно приостановился в 1979 году. По мнению Бекманов (тем временем Бекман-младший уже получил образование инженера-электротехника и был привлечен своим отцом к работе в компании как со-руководитель и преемник), причина этого крылась в том, что продукция их конкурентов оказалась лучше. Самыми серьезными оказались конкуренты из Японии. Японцы преуспели в разработке домашних органов, которые оказались не только более совершенными в техническом отношении, но и более компактными, чем органы Бекманов. Цены у японцев тоже оказались предпочтительней: в среднем они были ниже на 10%. Однако победить Бекманов было не так легко. Бекман-младший, активно интересовавшийся электротехникой с юных лет, стремился продемонстрировать свои возможности как инженер в этой области. Вместе со своими сотрудниками он смог разработать абсолютно новую модель домашних органов, которые оказались в техническом плане совершенней, чем изделия конкурентов, и в то же время столь же компактными и дешевыми. Бекман-младший был уверен, что имея такой продукт, удастся наверстать упущенное. «Теперь мы делаем лучшие в мире органы», - заявил Бекман-младший своему отцу, – «Благодаря этому мы снова должны добиться роста». В течение короткого периода, в 1981 году, казалось, что компания снова на верном пути, и что запланированный рост (целью было добиться оборота в 100 млн. гульденов) будет достигнут. Однако уже в 1982 году рост снова сменился застоем. Бекманы были в растерянности, не зная, что следует предпринять. Так как в течение последних нескольких лет значительные средства были вложены в технологию и ушли на содержание высокооплачиваемого персонала, было очень трудно добиться прибыли. 1982-й финансовый год – это случилось впервые за всю историю компании! – был завершен с убытками в 1,4 млн. гульденов. Результаты не улучшились и в последующие годы. Бекманы предпринимали разные меры, чтобы исправить ситуацию: их представители стали чаще посещать розничных продавцов, для розничной торговли была предложена более выгодная вилка между себестоимостью и продажной ценой, время от времени изделия продавались по рекордно низким ценам. Тем не менее, все эти меры не привели к каким-либо структурным улучшениям. В 1985 году Бекман-старший принял непростое для себя в психологическом плане решение. В течение предшествовавших нескольких лет в нем постепенно зрело понимание того, что в его компании кроется некий структурный изъян. Проблема состояла в недостаточном знании рынка. Не было проблем с техническими аспектами производства, но не хватало знаний о запросах покупателей, о процессах, протекающих в сфере сбыта и конкуренции. Это вынудило Бекмана-старшего расширить руководящий состав компании. Бекман-младший фактически не согласился с этим. Он заметил, что за
--	---

	последние несколько лет особую популярность приобрели органолы (keyboards), но с его точки зрения это вовсе не означало, что больше уже никто не интересуется домашними электроорганами. Плохие результаты работы компании за последние несколько лет он объяснил, главным образом, экономическим застоем. Бекман-старший, тем не менее, сумел убедить сына в необходимости привлечь к работе менеджера по маркетингу. Проведя глубокое исследование рынка, этот новый человек понял, что он готов назвать причины плохих результатов работы компании. Как и опасался Бекман-старший, Бекманы не уделяли достаточного внимания процессам, происходящим на рынке. По мнению менеджера по маркетингу, рынок состоял из нескольких сегментов. Наиболее важные сегменты следующие: – традиционный рынок: это большая группа людей, которые купили домашние электроорганы в прошлом. Эта группа в основном состоит из пожилых людей, которые все меньше и меньше играют на органе. Они не приобретают новые модели органов взамен старым (не совершают замещающих покупок), потому что они уже меньше этим интересуются, а их дети давно живут самостоятельно; – молодые любители музыки: это быстро растущий сегмент покупателей. Сюда входят люди от 13 до 30 лет, которые любят исполнять музыку и «экспериментировать» с ней. Однако они считают, что домашний электроорган не отвечает их «имиджу» (это старомодный инструмент, подходящий разве что для пап и мам), и предпочитают играть на органоле. Благодаря совершенной компьютерной технологии и низким ценам (органола стоит от 850 евро и выше) органола идеально отвечает их запросам; – люди среднего возраста: эта группа в основном состоит из людей в возрасте от 30 до 50 лет, которые имеют высокую покупательную способность. Когда они были моложе, они испытали растущую популярность поп-музыки, но теперь они больше интересуются классической музыкой. Обычно они думают, что электроорган, в отличие от пианино или рояля, «не сочетается» с классической музыкой; – профессиональный рынок: этот рынок состоит из ансамблей и групп, которые играют на свадьбах, вечеринках и т. д. Они пока используют электроорганы, но покупают только большие, наиболее совершенные модели. Основываясь на своем исследовании рынка и описанных выше четырех его основных сегментах, менеджер по маркетингу пришел к выводу, что для Бекмана поезд уже ушел. Компания до сих пор ориентируется на первый сегмент, который, очевидно, все меньше и меньше интересуется электроорганами. Если Бекман хочет сохранить свой бизнес, необходимо перепрофилироваться на производство и продажу органол и позаботиться о профессиональном рынке. Это две главные рекомендации менеджера по маркетингу. Помимо этих двух рекомендаций менеджер по маркетингу также посоветовал компании в будущем более внимательно ориентироваться на рынок. «Идите к своим клиентам, выслушайте их, посмотрите, что происходит в музыкальном бизнесе (США и Великобритания являются здесь законодателями мод), пристально следите за своими конкурентами и работайте, используя планы, которые указывают направление, в котором надо следовать в предстоящие несколько лет», – заявил менеджер по маркетингу на собрании правления компании. «Компания на грани катастрофы, еще один неудачный год, и компанию придется закрыть», – сказал он, обращаясь к Бекманам.
--	--

		Девяностые годы. Бекманы последовали совету своего менеджера по маркетингу, и начался период реорганизации компании. Объем производства электрооргане» был уменьшен, компания приступила к производству новой модели органол, были сделаны инвестиции в области компьютерной технологии, и, что было особенно важно, Бекманы стали пристально следить за спросом и требованиями рынка. Сегодня успех вернулся к компании Бекманов. Создается впечатление, что усилия предпринимались не напрасно. Теперь компания явно работает в соответствии с принципами маркетинга, занимая устойчивые позиции на рынке органол. Кроме того, она до сих пор удерживает надежные позиции на рынке электроорганов: компания смогла захватить значительную часть профессионального сегмента рынка. Ожидается, что текущий год продемонстрирует 30% рост прибыли, чего не удавалось достичь за последние десять лет. Вопросы к кейсу 1. Каковы могли быть причины, по которым в шестидесятые годы розничная торговля пианино неохотно включала электроорганы в ассортимент своих товаров? 2. Назовите причины кризиса кампании Бекманов в восьмидесятые годы. 3. За долгие годы Бекманами рассматривались разные философии, касающиеся подхода к рынку. Опишите эти последовательно сменявшиеся друг друга философии (концепции), используя текст. 4. Что это означает: «Компания работает в соответствии с принципами маркетинга»? 5. Чем отличается подход в организации бизнеса отца и сына Бекманов? Критерии оценки: Оценка «отлично» ставится: Кейс-задание решено правильно, дано развернутое пояснение и обоснование сделанного заключения. Студент демонстрирует методологические и теоретические знания, свободно владеет научной терминологией. При разборе предложенной ситуации проявляет творческие способности, знание дополнительной литературы. Демонстрирует хорошие аналитические способности, способен при обосновании своего мнения свободно проводить аналогии между темами курса. Оценка «хорошо» ставится: Кейс-задание решено правильно, дано пояснение и обоснование сделанного заключения. Студент демонстрирует методологические и теоретические знания, свободно владеет научной терминологией. Демонстрирует хорошие аналитические способности, однако допускает некоторые неточности при оперировании научной терминологией. Оценка «удовлетворительно» ставится: Кейс-задание решено правильно, пояснение и обоснование сделанного заключения было дано при активной помощи преподавателя. Имеет ограниченные теоретические знания, допускает существенные ошибки при установлении логических взаимосвязей, допускает ошибки при использовании научной терминологии. Оценка «неудовлетворительно» ставится: Кейс-задание решено неправильно, обсуждение и помощь преподавателя не привели к правильному заключению. Обнаруживает неспособность к построению самостоятельных заключений. Имеет слабые теоретические знания, не использует научную терминологию.
--	--	---

5 КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Контроль и оценка результатов освоения дисциплины осуществляется преподавателем в процессе текущего контроля и промежуточной аттестации.

5.1 Текущий контроль

№	Контролируемые разделы (темы) учебной дисциплины	Контролируемые результаты (умения, знания)	Наименование оценочного средства
Раздел 1. Сущность и социальная значимость будущей профессии		ЛР2, ЛР5, ЛР8, МР1, МР 3, МР5, ПР1, ПР2, ПР3	Практические задания
1	Тема 1.1. Закон об образовании.	ЛР2, ЛР5, МР1, МР 3, ПР1	Тест, эссе, практические работы
2	Тема 1.2 Федеральный государственный образовательный стандарт среднего профессионального образования	ЛР2, ЛР5, ЛР8, МР1, МР3, ПР1, ПР2	Тест, практические работы
3	Тема 1.3. Особенности выбранной профессии	ЛР2, ЛР5, ЛР8, МР1, МР3, МР5, ПР1, ПР2, ПР3	Тест, эссе, практические работы
Раздел 2 Типичные и особенные требования работодателя к работнику		ЛР7, ЛР9, ЛР10, ЛР 13, МР1, МР2, МР3, МР5, МР7, МР8, МР9, ПР4, ПР5, ПР6, ПР7, ПР8, ПР9, ПР10	Проект "Профессия в лицах"
4	Тема 2.1 Труд и занятость	ЛР2, ЛР8, ЛР9, МР1, МР3, ПР4, ПР5	Тест, практическое задание, практические работы
5	Тема 2.2 Организация собственной деятельности	ЛР9, ЛР13, МР1, МР3, МР9, ПР6	Тест, практические работы
6	Тема 2.3 Работа в команде (группе). Основы социальной компетентности	ЛР7, ЛР10, МР1, МР1, МР2, МР3, МР5, МР7, МР8, МР9, ПР7, ПР8	Практические работы
7	Тема 2.4 Условия профессионального роста. Карьера	ЛР9, ЛР10, ЛР 13, МР1, МР1, МР2, МР3, МР5, МР7, МР8, МР9, ПР9, ПР10	Практические работы Портфолио работ
Раздел 3 Практические основы коммерческой деятельности		ЛР7, ЛР9, ЛР10, ЛР 13, МР1, МР2, МР3, МР5, МР7, МР8, МР9, ПР4, ПР5, ПР6, ПР7, ПР8, ПР9, ПР10	Кейс-задания, презентация, реферат
8	Тема 3.1. История развития предпринимательства и коммерческого дела в России	ЛР2, ЛР8, ЛР9, МР1, МР3, ПР4, ПР5	Презентация, реферат и доклад
9	Тема 3.2 Особенности менеджмента в области профессиональной деятельности	ЛР9, ЛР13, МР1, МР3, МР9, ПР6	Тест, практические работы, кейс-задание
10	Тема 3.3 Деловое и управленческое общение	ЛР7, ЛР10, МР1, МР1, МР2, МР3, МР5, МР7, МР8, МР9, ПР7, ПР8	Тест, практические работы, кейс-задание
11	Тема 3.4 Маркетинг – рыночная концепция управления	ЛР9, ЛР10, ЛР 13, МР1, МР1, МР2, МР3, МР5, МР7, МР8, МР9, ПР9, ПР10	Тест, практические задания, кейс-задание

Критерии оценки теста

За каждый правильный ответ – 1 балл.

За неправильный ответ – 0 баллов.

Процент результативности (правильных)	Качественная оценка индивидуальных образовательных достижений	
	балл (отметка)	вербальный аналог

ответов)		
90 ÷ 100	5	отлично
80 ÷ 89	4	хорошо
70 ÷ 79	3	удовлетворительно
менее 70	2	не удовлетворительно

4.2 Промежуточная аттестация

Промежуточная аттестация обучающихся осуществляется по завершении изучения учебного предмета «Введение в специальность» и позволяет определить качество и уровень ее освоения.

Форма промежуточной аттестации по предмету «Введение в специальность» – дифференцированный зачет.

№	Дидактические единицы	Тема
1	Портфолио работ 1. "Паспорт специальности" 2. Практические задания: а. Перечень профессий, квалификаций, должностей, возможных для трудоустройства по специальности б. Основные сведения из профессионального стандарта в. Информация по Единому квалификационному справочнику должностей, руководителей, специалистов и служащих	Раздел 1 Сущность и социальная значимость будущей профессии Тема 1.1 Закон об образовании Тема 1.2 Федеральный государственный образовательный стандарт среднего профессионального образования Тема 1.3 Особенности выбранной профессии
2	Практическое задание Выберите правильный путь профессионального успеха через определенную последовательность возможностей трудоустройства по Вашей специальности, имея перечень должностей: – менеджер; – агент торговый; – агент коммерческий; – предприниматель; – брокер; – специалист по маркетингу; – товаровед. Подготовка резюме при устройстве на работу Подготовка портфолио достижений	Раздел 2 Типичные и особенные требования работодателя к работнику Тема 2.1 Труд и занятость Тема 2.2 Организация собственной деятельности Тема 2.3 Работа в команде (группе). Основы социальной компетентности Тема 2.4 Условия профессионального роста. Карьера
3	Реферат и доклад по теме «Профессия в лицах», «Известные предприниматели и меценаты России», «Развитие купечества в России», «Известные предприниматели и меценаты мира»; Презентация на тему «История развития предпринимательства и коммерческого дела в России». Выполнение практических заданий и кейс-заданий	Раздел 3 Практические основы коммерческой деятельности Тема 3.1. История развития предпринимательства и коммерческого дела в России Тема 3.2 Особенности менеджмента в области профессиональной деятельности Тема 3.3 Деловое и управленческое общение Тема 3.4 Маркетинг – рыночная концепция управления

Критерии оценки дифференцированного зачета

«Отлично» - практическое содержание курса освоено полностью, без пробелов, умения сформированы, все предусмотренные программой учебные задания выполнены, качество их выполнения оценено высоко.

—«Хорошо» - практическое содержание курса освоено полностью, без пробелов, некоторые умения сформированы недостаточно, все предусмотренные программой учебные задания выполнены, некоторые виды заданий выполнены с ошибками.

—«Удовлетворительно» - практическое содержание курса освоено частично, но пробелы не носят существенного характера, необходимые умения работы с освоенным материалом в основном сформированы, большинство предусмотренных программой обучения учебных заданий выполнено, некоторые из выполненных заданий содержат ошибки.

—«Неудовлетворительно» - практическое содержание курса не освоено, необходимые умения не сформированы, выполненные учебные задания содержат грубые ошибки.

ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ, ВКЛЮЧАЯ АКТИВНЫЕ И ИНТЕРАКТИВНЫЕ МЕТОДЫ ОБУЧЕНИЯ

№ п/п	Название образовательной технологии (с указанием автора) / активные и интерактивные методы обучения	Цель использования образовательной технологии	Планируемый результат использования образовательной технологии	Описание порядка использования (алгоритм применения) технологии в практической профессиональной деятельности
1	Технология проблемного развивающего обучения (Дж.Дьюи, И.Лернер)	-формирование умений творчески мыслить, способность обучаться через создание проблемных ситуаций -активизация самостоятельной деятельности студентов. -обеспечение индивидуализации, вариативности обучения	Познавательный интерес Способность к самостоятельному приобретению знаний Способность вести поиск, анализ и преобразование информации Организация собственной деятельности Способность к самоанализу	1. Формирование малых групп 2. Ознакомление с теоретическим материалом, 3. Постановка (формулирование) проблемы, 4. Формулирование гипотезы, 5. Планирование и разработка алгоритма действий. 6. Поиск информации, ее анализ и синтез. 7. Подготовка сообщения, 8. Выступление с подготовленным сообщением, переосмысление результатов в ходе ответов на вопросы
2	Кейс-технология (Гарвардская школа бизнеса)	-повышению эффективности использования учебного времени за счет снижения доли репродуктивной деятельности -формирование умения обосновывать и защищать свою точку зрения -повышение интереса к изучаемой проблеме -развитие навыков анализа и критического мышления -формирование навыков оценки альтернативных вариантов в условиях неопределенности	Развитие логического, критического мышления Повышение мотивации к поиску новой информации Способность адаптации к изменяющейся экономической среде Развитие soft skills: умения работать в команде, убеждать и искать компромиссы.	1. Знакомство с кейсом, системой оценивания 2. Работа индивидуально и (или) в малых группах -Проведение анализа ситуации -Постановка вопросов к обсуждению -Разработка вариантов решения -Принятие решения 3. Организация презентации решений. 4. Организация общей дискуссии 5. Рефлексия, обобщающий анализ.

3	Информационно-коммуникационные технологии (М.В. Моисеева. Е.С. Полат. М.В. Бухаркина	Развитие коммуникативных умений, умений работать с информацией	Изменение и неограниченное обогащение содержания образования.	1. Знакомство с заданием 2. Демонстрация примера выполнения задания. 3. Самостоятельный поиск информации обучающимися в соответствующих источниках (указывается адрес информационного доступа). 4. Систематизация информации, включая выбор правильной информации (данных). 5. Оформление задания в соответствии с эталоном
4	Технология сохранения и стимулирования здоровья Смирнов Н.К. 1.Динамическая пауза 2.Пальчиковая гимнастика 3.Артикуляционная гимнастика	Повышение результативности учебно-воспитательного процесса, формирование ценностных ориентации, направленных на сохранение и укрепление здоровья обучающихся	Формирование ценностного отношения обучающихся к своему здоровью, личный опыт здоровьесберегающей деятельности и основы безопасного поведения	Элементы гимнастики для глаз, дыхательной гимнастики и т. п. Проводится во время занятий по мере утомляемости обучающихся Продолжительность – 2-3 мин. Проветривание помещения.
5	Деловая игра Л. С. Выготский, А.Н. Леонтьев, Д.Б. Эльконин и др.	Обеспечение личностно-деятельского характера усвоения знаний, умений, навыков	Самостоятельная познавательная деятельность, направленная на поиск, обработку информации	Игровые методы вовлечения студентов в творческую деятельность

ПЕРЕЧЕНЬ ПРАКТИЧЕСКИХ ЗАНЯТИЙ

Разделы/темы	Темы практических занятий	Количество часов
Введение	Практическое занятие № 1 Игра: «Игра понятий»	2
Раздел 1. Сущность и социальная значимость будущей профессии		24
Тема 1.1. Закон об образовании. Федеральный государственный образовательный стандарт среднего профессионального образования	Практические занятия № 2 -4 2) Используя справочно-правовую систему (карточку поиска) КонсультантПлюс ответить на вопрос. 3) Установите соотношение между основными понятиями, используемыми в Федеральном законе «Об образовании в Российской Федерации» от 29.12.2012 № 273-ФЗ и их содержанием. 4) Описание примера элемента системы образования (часть 1, статья 10 Федерального закона «Об образовании в Российской Федерации».	6
Тема 1.2 Федеральный государственный образовательный стандарт среднего профессионального образования	Практические занятия № 5 -8 5-6) Экскурсия в библиотеку «МГТУ им. Г.И. Носова» (ЭБС). 7) Составление паспорта специальности. 8) Основные элементы учебного плана программы подготовки среднего звена по специальности. 9) Защита эссе «Почему я выбрал эту профессию (специальность)».	8
Тема 1.3. Особенности выбранной профессии	Практические занятия № 9 -13 9) Особенности выбранной профессии. 10) Экскурсия: «Знакомство с материально-технической базой специальности 38.02.01 «Экономика и бухгалтерский учет». 11-12) Экскурсия: «Знакомство с работодателем». 13) Знакомство с рынком бухгалтерских и аудиторских услуг.	10
Раздел 2 Типичные и особенные требования работодателя к работнику		26
Тема 2.1. Труд и занятость	Практические занятия № 14-17 14) Понятие и содержание документа "Общероссийский классификатор видов экономической деятельности». 15) Эффективная организация поиска работы. 16) Ситуационная задача (кейс-задача): «Прохождение собеседования с работодателем». 17) Составление резюме.	8
Тема 2.2. Организация собственной деятельности	Практические занятия № 18-19 18) Создание портфолио 19) Защита портфолио	4
Тема 2.3. Работа в команде (группе). Основы социальной компетентности	Практические занятия № 20-22 20) Разработка эмблемы специальности в микрогруппах 21) Тестирование по проблемам делового общения. 22) Деловая игра «Полет на Луну»	6

Тема 2.4. Условия профессионального роста. Карьера	Практические занятия № 23-26 23) Составление элементов карьерного плана, описание этапов карьеры. 24) Ситуационная задача (кейс-задача): Решение проблем, оценка рисков и принятие решений в нестандартных ситуациях. 25) Ситуационная задача (кейс-задача): «Мои способы поведения в трудной ситуации (решения проблем)». 26) Защита творческих проектов: «Профессия в лицах».	8
Раздел 3 Практические основы коммерческой деятельности		26
Тема 3.1. История развития предпринимательства и коммерческого дела в России	Практические занятия № 27-29 27) Подготовка реферата и доклада по теме «Профессия в лицах», «Известные предприниматели и меценаты России», «Развитие купечества в России», «Известные предприниматели и меценаты мира»; 28-29) Разработка презентации на тему «История развития предпринимательства и коммерческого дела в России».	6
Тема 3.2 Особенности менеджмента в области профессиональной деятельности	Практические занятия № 30-32 30) Выполнение кейс-задания; 31) Составление структурно-аналитической таблицы «Описание внешней и внутренней среды для предприятия торговли на примере известного торгового бренда» (матрица SWOT-анализа).	6
Тема 3.3 Деловое и управленческое общение	Практические занятия № 33-36 33-34) Выполнение кейс-задания; 35-36) Деловая игра «Кораблекрушение».	8
Тема 3.4 Маркетинг – рыночная концепция управления	Практические занятия № 37-39 37) Выполнение кейс-задания; 38-39) Практическое задание «Освоение методов маркетинговых исследований на примере составления анкет».	6
ИТОГО		78

ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЙ МАРШРУТ

Контроль ная точка	Контролируемые разделы (темы) учебной дисциплины	Контролируем ые результаты	Оценочные средства	
№1	Раздел 1. Сущность и социальная значимость будущей профессии	<i>ЛР5, ЛР9, ЛР13, МР1, МР 3, МР 4, МР5, ПР1, ПР2, ПР3</i>	Практические задания	1. Тест 2. Составление паспорта специальности. 3. Выполнение задания по Федеральному закону № 273 «Об образовании в Российской Федерации». 4. Особенности выбранной профессии.
№2	Раздел 2 Типичные и особенные требования работодателя к работнику	<i>ЛР7, ЛР9, ЛР13, МР1, МР3, МР4, МР5, МР7, ПР1, ПР2, ПР3, ПР5</i>	Проект	1. Тест 2. Проект "Профессия в лицах"
№3	Раздел 3 Практические основы коммерческой деятельности	<i>ЛР 13, МР3, МР5, ПР1, ПР2, ПР4</i>	Презентация	1. Тест 2 Презентация 3. Реферат и доклад 4. Практические задания
Промежу точная аттестаци я	Дифференцированн ый зачет		Портфолио работ Практические задания	Кейс-задания, презентация, реферат

ЛИСТ РЕГИСТРАЦИИ ИЗМЕНЕНИЙ И ДОПОЛНЕНИЙ

№ п/п	Раздел рабочей программы	Краткое содержание изменения/дополнения	Дата, № протокола заседания ПЦК	Подпись председателя ПЦК
		Рабочая программа учебного предмета «Введение в специальность» актуализирована. В рабочую программу внесены следующие изменения:		
1	3 УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	В связи с заключением контрактов со сторонними электронными библиотечными системами ЭБС «Znanium» К-38-22 от 10.08.2022 г. ООО «Знаниум», ЭБС «ЮРАЙТ» К-42-22 от 24.08.2022 г. (и. п. Учебно-методическое и информационное обеспечение реализации программы читать в новой редакции: Основные источники: 1. Социология профессий [Электронный ресурс]: учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры / Л. А. Лебединцева [и др.]; под редакцией Л. А. Лебединцевой. — Москва: Издательство Юрайт, 2019. — 273 с. — (Бакалавр и магистр. Академический курс). — Режим доступа: https://urait.ru/bcode/450654 2. Воронина, Л. И. Основы бухгалтерского учета : учебник / Л.И. Воронина. — Москва : ИНФРА-М, 2021. — 346 с. — (Среднее профессиональное образование). - ISBN 978-5-16-014313-2. - Текст : электронный. - URL: Режим доступа: https://znanium.com/catalog/product/1194863 3. Введение в специальность : [Электронный ресурс] : учебное пособие / Бирюкова Ю. Ю., Дорохина Ю. Ю., Елфимова О. С., Заиченко Ю. Н., Колесникова Н. Н., Смирнова Т. В., Тарасова О. А., Трубина И. Н., Третьякова С. В., Чумак М. И., Шелковникова О. В. ; Магнитогорский гос. технический ун-т им. Г. И. Носова. - Магнитогорск: МГТУ им. Г. И. Носова, 2020. - 1 CD-ROM. - – Режим доступа: https://magtu.informsystema.ru/uploader/fileUpload?name=S194.pdf&show=dcatalogues/5/9517/S194.pdf&view=true. - Макрообъект. Дополнительные источники: 1. Елфимова, О. С. Введение в специальность [Электронный ресурс] : практикум / О. С. Елфимова, Заиченко Ю. Н., Колесникова Н. Н. ; Магнитогорский гос. технический ун-т им. Г. И. Носова. - Магнитогорск : МГТУ им. Г. И. Носова, 2020. - 1 CD-ROM. - Загл. с титул. экрана. - URL: https://magtu.informsystema.ru/uploader/fileUpload?name=S193.pdf&show=dcatalogues/5/9518/S193.pdf&view=true- Макрообъект. 2. Кязимов, К. Г. Управление персоналом: профессиональное обучение и развитие [Электронный ресурс] : учебник для среднего профессионального образования / К. Г. Кязимов. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2019. — 202 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-10623-7. — Режим доступа : https://urait.ru/bcode/456018 Методические указания Способы реализации профессионального самоопределения: рабочая тетрадь по дисциплинам "Введение в специальность" и "Проектная деятельность" для обучающихся всех специальностей / Ю.Н. Заиченко, Н.Н. Колесникова, О.С. Елфимова. - Магнитогорск: Изд-во Магнитогорск. гос. техн. ун-та, 2019. - 71 с.	14.09.2022 г. Протокол № 1	