

**МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ КАЛУЖСКОЙ ОБЛАСТИ  
ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ  
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ КАЛУЖСКОЙ ОБЛАСТИ  
«ЕРМОЛИНСКИЙ ТЕХНИКУМ»**

**Аннотации к рабочим программам  
Основной профессиональной образовательной программы среднего  
профессионального образования – программа подготовки  
специалистов среднего звена по специальности  
38.02.04 Коммерция (по отраслям)**

2022 г.

**АННОТАЦИЯ**  
**К РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЕ**  
учебной дисциплины **ОГСЭ: 01 Основы философии**

для специальности  
38.02.04 Коммерция (по отраслям)

Программа подготовки: базовая  
Форма обучения: очная

**1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ**  
Основы философии

**1.1 Место дисциплины в структуре образовательной программы СПО подготовки специалистов среднего звена:**

Дисциплина Основы философии относится к общегуманитарным и социально-экономическим дисциплинам в программе подготовки специалистов среднего звена по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям).

Освоение дисциплины Основы философии является основой для последующего изучения дисциплин общего гуманитарного и социально-экономического цикла: ОГСЭ:02 История и общепрофессиональных дисциплин.

**1.2 Цели и задачи дисциплины – требования к результатам освоения дисциплины:**

Цель: влияние на становление и формирование духовной культуры и мировоззренческой ориентации обучающихся, осознание ими своего места и роли в обществе, цели и смысла социальной и личной активности, ответственности за свои поступки, выбор форм и направлений своей деятельности.

Программа ориентирована на выполнение следующих задач:

- ознакомить обучающихся с основными законами развития и функционирования природных и общественных систем;
- дать обучающемуся знания, которые будут способствовать формированию у них логического мышления, основ философского анализа общественных явлений, системы ценностных ориентаций и идеалов;
- помочь обучающемуся преобразовать, систематизировать стихийно сложившиеся взгляды в обоснованное миропонимание;
- сформировать мировоззрение и способность ориентироваться в общественно-политических процессах.

В результате освоения дисциплины обучающийся должен **уметь**:

- ориентироваться в наиболее общих философских проблемах бытия, познания, ценностей, свободы и смысла жизни как основе формирования культуры гражданина и будущего специалиста.

В результате освоения дисциплины обучающийся должен **знать**:

- основные категории и понятия философии;
- роль философии в жизни человека и общества;
- основы философского учения о бытии;
- сущность процесса познания;

- основы научной, философской и религиозной картины мира;
- об условиях формирования личности, свободе и ответственности за сохранение жизни, культуры, окружающей среды;
- о социальных и этнических проблемах, связанных с развитием и использованием достижений науки, техники и технологий.

**Менеджер по продажам должен обладать общими компетенциями, включающими в себя способность:**

ОК 01. Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам.

ОК 02. Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности.

ОК 03. Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях.

ОК 05. Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста. **Менеджер по продажам должен достигнуть следующих личностных результатов:**

ЛР 3- Соблюдающий нормы правопорядка, следующий идеалам гражданского общества, обеспечения безопасности, прав и свобод граждан России. Лояльный к установкам и проявлениям представителей субкультур, отличающий их от групп с деструктивным и девиантным поведением. Демонстрирующий неприятие и предупреждающий социально опасное поведение окружающих.

ЛР 4 - Проявляющий и демонстрирующий уважение к людям труда, осознающий ценность собственного труда. Стремящийся к формированию в сетевой среде лично и профессионального конструктивного «цифрового следа».

ЛР 8- Проявляющий и демонстрирующий уважение к представителям различных этнокультурных, социальных, конфессиональных и иных групп. Сопричастный к сохранению, преумножению и трансляции культурных традиций и ценностей многонационального российского государства.

ЛР 11- Проявляющий уважение к эстетическим ценностям, обладающий основами эстетической культуры.

## **2. СТРУКТУРА ДИСЦИПЛИНЫ**

### **2.1. Объем учебной дисциплины и виды учебной работы**

<b>Вид учебной работы</b>	<b>Объем часов</b>
<b>Максимальная учебная нагрузка (всего)</b>	60
<b>Обязательная аудиторная учебная нагрузка (всего)</b>	48
<b>Самостоятельная работа обучающегося (всего)</b>	12
<b>Промежуточная аттестация в форме комплексного дифференцированного зачета в пятом семестре</b>	

В ходе изучения дисциплины проводятся консультации для обучающихся. Основная цель консультаций – подготовка к семинарским занятиям и оказание помощи по выполнению внеаудиторных самостоятельных работ. Консультация может быть проведена индивидуально или

для небольшой группы обучающихся. Групповые консультации направлены на закрепление изученного материала и подготовку к дифференцированному зачету.

**АННОТАЦИЯ**  
**К РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЕ**  
учебной дисциплины **ОГСЭ: 02 История**

для специальности  
38.02.04 Коммерция (по отраслям)

Программа подготовки: базовая  
Форма обучения: очная

**1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ**

История

**1.1. Место дисциплины в структуре образовательной программы СПО подготовки специалистов среднего звена:**

Дисциплина История относится к дисциплинам общего гуманитарного и социально-экономического цикла в системе подготовки по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям) и является базовой для получения теоретической подготовки к изучению комплекса гуманитарных дисциплин.

**1.2. Цели и задачи дисциплины – требования к результатам освоения дисциплины**

Цель(и) изучаемой учебной дисциплины: сформировать у обучающихся представление о событиях современной истории, установить причинно–следственные связи между событиями и их последствиями.

Цель(и) изучаемой учебной дисциплины: сформировать у обучающихся представление о событиях современной истории, установить причинно – следственные связи между событиями и их последствиями. Целью учебной дисциплины является формирование представлений об истории России, как истории Отечества, ее основных вехах истории, воспитание базовых национальных ценностей, уважения к истории, культуре, традициям. Дисциплина имеет также историко-просветительскую направленность, формируя у молодёжи способность и готовность к защите исторической правды и сохранению исторической памяти, противодействию фальсификации исторических фактов.

Актуальность учебной дисциплины «История России» заключается в его практической направленности на реализацию единства интересов личности, общества и государства в деле воспитания гражданина России. Дисциплина способствует формированию патриотизма, гражданственности как важнейших направлений воспитания обучающихся.

В результате освоения дисциплины, обучающийся должен **уметь:**

–отражать понимание России в мировых политических и социально-экономических процессах XX - начала XXI века, знание достижений страны и ее народа; умение характеризовать историческое значение Российской революции, Гражданской войны, Новой экономической политики, индустриализации и коллективизации в СССР, решающую роль СССР в победе над нацизмом, значение советских научно-технологических успехов, освоения космоса; понимание причин и следствий распада СССР, возрождения Российской Федерации как мировой державы, воссоединения Крыма с Россией, специальной военной операции на Украине и других важнейших событий XX – начала XXI века; особенности развития культуры народов СССР (России);

– анализировать текстовые, визуальные источники исторической информации, в том числе исторические карты/схемы, по истории России и зарубежных стран XX – начала XXI века; сопоставлять информацию, представленную в различных источниках; формализовать историческую информацию в виде таблиц, схем, графиков, диаграмм;

– защищать историческую правду, не допускать умаления подвига народа при защите Отечества, готовность давать отпор фальсификациям российской истории;

– составлять описание (реконструкцию) в устной и письменной форме исторических событий, явлений, процессов истории родного края, истории России и всемирной истории XX – начала XXI века и их участников, образа жизни людей и его изменения в Новейшую эпоху; формулировать и обосновывать собственную точку зрения (версию, оценку) с опорой на фактический материал, в том числе используя источники разных типов;

– выявлять существенные черты исторических событий, явлений, процессов; систематизировать историческую информацию в соответствии с заданными критериями; сравнивать изученные исторические события, явления, процессы;

– осуществлять с соблюдением правил информационной безопасности поиск исторической информации по истории России и зарубежных стран XX – начала XXI века в справочной литературе, сети Интернет, СМИ для решения познавательных задач; оценивать полноту и достоверность информации с точки зрения ее соответствия исторической действительности;

– характеризовать места, участников, результаты важнейших исторических событий в истории Российского государства;

– применять исторические знания в учебной и внеучебной деятельности, в современном поликультурном, полиэтничном и многоконфессиональном обществе;

– демонстрировать патриотизм, гражданственность, уважение к своему Отечеству — многонациональному Российскому государству, в соответствии с идеями взаимопонимания, согласия и мира между людьми и народами, в духе демократических ценностей современного общества.

В результате освоения дисциплины, обучающийся должен **знать**:

- основные направления развития ключевых регионов мира на рубеже веков (XIV- XXI вв.);

- сущность и причины локальных, региональных, межгосударственных конфликтов в конце XX – начале XXI в.;

- основные процессы (интеграционные, поликультурные, миграционные и иные) политического и экологического развития ведущих государств и регионов мира;

– основные периоды истории Российского государства, ключевые социальноэкономические процессы, а также даты важнейших событий отечественной истории;

– имена героев Первой мировой, Гражданской, Великой Отечественной войн, исторических личностей, внесших значительный вклад в социально-экономическое, политическое и культурное развитие России в XX – начале XXI века;

– ключевые события, основные даты и этапы истории России и мира в XX – начале XXI века; выдающихся деятелей отечественной и всемирной истории; важнейших достижений культуры, ценностных ориентиров;

– основные этапы эволюции внешней политики России, роль и место России в общемировом пространстве;

– основные тенденции и явления в культуре; роль науки, культуры и религии в сохранении

и

–Россия накануне Первой мировой войны. Ход военных действий. Власть, общество, экономика, культура. Предпосылки революции; укреплении национальных и государственных традиций;

–Февральская революция 1917 года. Двоевластие. Октябрьская революция. Первые преобразования большевиков. Гражданская война и интервенция. Политика «военного коммунизма». Общество, культура в годы революций и Гражданской войны;

–Нэп. Образование СССР. СССР в годы нэпа. «Великий перелом». Индустриализация, коллективизация, культурная революция. Первые Пятилетки. Политический строй и репрессии. Внешняя политика СССР. Укрепление Обороноспособности;

–Великая Отечественная война 1941-1945 годы: причины, силы сторон, основные операции. Государство и общество в годы войны, массовый героизм советского народа, единство фронта и тыла, человек на войне. Нацистский оккупационный режим, зверства захватчиков. Освободительная миссия Красной Армии. Победа над Японией. Решающий вклад СССР в Великую Победу. Защита памяти о Великой Победе;

–СССР в 1945-1991 годы. Экономическое развитие и реформы. Политическая система «развитого социализма». Развитие науки, образования, культуры. «Холодная война» и внешняя политика. СССР и мировая социалистическая система. Причины распада Советского Союза;

–Российская Федерация в 1992-2022 годы. Становление новой России. Возрождение Российской Федерации как великой державы в XXI веке. Экономическая и социальная модернизация. Культурное пространство и повседневная жизнь. Укрепление обороноспособности. Воссоединение с Крымом и Севастополем. Специальная военная операция. Место России в современном мире.

**Менеджер по продажам должен обладать общими компетенциями, включающими в себя способность:**

ОК 02. Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности;

ОК 04. Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде;

ОК 06. Проявлять гражданско-патриотическую позицию, демонстрировать осознанное поведение на основе традиционных общечеловеческих ценностей, в том числе с учетом гармонизации межнациональных и межрелигиозных отношений, применять стандарты антикоррупционного поведения

**Менеджер по продажам должен достигнуть следующих личностных результатов:**

ЛР 1 Осознающий себя гражданином и защитником великой страны.

ЛР 6 Проявляющий уважение к людям старшего поколения и готовность к участию в социальной поддержке и волонтерских движениях.

ЛР 10 Заботящийся о защите окружающей среды, собственной и чужой безопасности, в том числе цифровой.

## 2. СТРУКТУРА ДИСЦИПЛИНЫ

### 2.1. Объем учебной дисциплины и виды учебной работы

<b>Вид учебной работы</b>	<b><i>Объем часов</i></b>
<b>Максимальная учебная нагрузка (всего)</b>	60
<b>Обязательная аудиторная учебная нагрузка (всего)</b>	48
в том числе:	
<b>Самостоятельная работа обучающегося (всего)</b>	12
<b>Комплексный дифференцированный</b>	
Промежуточная аттестация в форме комплексного дифференцированного зачета в третьем семестре	

**АННОТАЦИЯ**  
**К РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЕ**  
учебной дисциплины **ОГСЭ: 03 Иностранный язык**

для специальности  
38.02.04 Коммерция (по отраслям)

Программа подготовки: базовая  
Форма обучения: очная

**1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ**

Иностранный язык

**1.1. Место дисциплины в структуре образовательной программы СПО подготовки специалистов среднего звена:**

Дисциплина Иностранный язык является обязательной частью общего гуманитарного и социально-экономического учебного цикла ППСЗ базовой подготовки в соответствии с пунктом 6.3 раздела «Требования к структуре программы подготовки специалистов среднего звена» Федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям).

**1.2. Цели и задачи дисциплины – требования к результатам освоения дисциплины**

Цель изучения: совершенствование коммуникативной компетенции для выполнения социального заказа общества на специалиста, владеющего иностранным языком для собственного личностного развития, участия в межкультурном общении, решения социальных и профессиональных задач.

В результате освоения дисциплины обучающийся должен **уметь**: общаться (устно и письменно) на иностранном языке на профессиональные и повседневные темы; переводить (со словарем) иностранные тексты профессиональной направленности; самостоятельно совершенствовать устную и письменную речь, пополнять словарный запас;

В результате освоения дисциплины обучающийся должен **знать**: лексический (1200 – 1400 лексических единиц) и грамматический минимум, необходимый для чтения и перевода (со словарем) иностранных текстов профессиональной направленности.

**Менеджер по продажам должен обладать общими компетенциями, включающими в себя способность:**

ОК 02. Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации, и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности;

ОК 05. Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста;

ОК 09. Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках

**Менеджер по продажам должен достигнуть следующих личностных результатов:**

ЛР 7 – Осознающий приоритетную ценность личности человека; уважающий собственную и чужую уникальность в различных ситуациях, во всех формах и видах деятельности.

ЛР 14 - Готовый соответствовать ожиданиям работодателей: проектно-мыслящий, эффективно взаимодействующий с членами команды и сотрудничающий с другими людьми, осознанно выполняющий профессиональные требования, ответственный, пунктуальный, дисциплинированный, трудолюбивый, критически мыслящий, нацеленный на достижение поставленных целей; демонстрирующий профессиональную жизнестойкость.

## **2. СТРУКТУРА ДИСЦИПЛИНЫ**

### **2.1. Объем учебной дисциплины и виды учебной работы**

<b>Вид учебной работы</b>	<b>Объем часов</b>
<b>Максимальная учебная нагрузка (всего)</b>	142
<b>Обязательная аудиторная учебная нагрузка (всего)</b>	118
<b>Самостоятельная работа обучающегося (всего)</b>	24
<b>Промежуточная аттестация в форме дифференцированного зачета в шестом семестре.</b>	

В ходе изучения дисциплины регулярно проводятся консультации для обучающихся в индивидуальной и групповой форме. Основная цель их проведения – повышение качества освоения учебного материала по дисциплине, закрепление лексико-грамматического материала. Проводятся следующие виды консультаций – руководство самостоятельной работой обучающихся, оказание индивидуальной помощи в подготовке письменных заданий, ликвидация пробелов в знаниях обучающихся, связанных с болезнью, подготовка к дифференцированному зачету.

# АННОТАЦИЯ К РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЕ

учебной дисциплины **ОГСЭ: 04 Физическая культура**

для специальности  
38.02.04 Коммерция (по отраслям)

Программа подготовки: базовая  
Форма обучения: очная

## 1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

### Физическая культура

#### **1.1. Место дисциплины в структуре образовательной программы СПО подготовки специалистов среднего звена:**

Дисциплина Физическая культура относится к общегуманитарным и социально-экономическим дисциплинам в программе подготовки специалистов среднего звена по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям).

Освоение дисциплины Физическая культура является основой для укрепления здоровья.

#### **1.2. Цели и задачи дисциплины – требования к результатам освоения дисциплины**

Цель изучаемой учебной дисциплины: формирование физической культуры обучающегося и способности направленного использования разнообразных средств физической культуры для сохранения и укрепления здоровья, психофизической подготовки и самоподготовки к будущей профессиональной деятельности.

Для достижения поставленной цели предусматривается решение следующих воспитательных, образовательных, развивающих и оздоровительных задач:

- понимание социальной роли физической культуры в развитии личности и подготовке ее к профессиональной деятельности;
- знание научно-биологических и практических основ физической культуры и здорового образа жизни;
- формирование мотивационно-целостного отношения к физической культуре, установки на здоровый стиль жизни, физическое самосовершенствование и самовоспитание, потребности в регулярных занятиях физическими упражнениями и спортом;
- овладение системой практических умений и навыков, обеспечивающих сохранение и укрепление здоровья, психическое благополучие, развитие и совершенствование психофизических способностей, качеств и свойств личности, самоопределение в физической культуре;
- обеспечение общей и профессионально-прикладной физической подготовленности, определяющей психофизическую готовность обучающегося к будущей профессии;
- приобретение опыта творческого использования физкультурно-спортивной деятельности для достижения жизненных и профессиональных целей.

В результате освоения учебной дисциплины обучающийся должен **уметь**:

1. использовать физкультурно-оздоровительную деятельность для укрепления здоровья, достижения жизненных и профессиональных целей;
2. выполнять индивидуально подобранные комплексы оздоровительной и лечебной физической культуры, композиции ритмической и аэробной гимнастики, комплексы атлетической гимнастики;
3. выполнять простейшие приемы самомассажа и релаксации;
4. выполнять приемы страховки и само страховки;
5. использовать приобретенные знания, умения и навыки в практической деятельности и в повседневной жизни.
6. В результате освоения учебной дисциплины обучающийся должен **знать**:
7. о роли физической культуры в общекультурном, профессиональном и социальном развитии человека;
8. основы здорового образа жизни;
9. влияние оздоровительных систем физического воспитания на укрепление здоровья, профилактику профессиональных заболеваний и вредных привычек;
10. способы контроля и оценки физического развития и физической подготовленности;
11. правила и способы планирования систем индивидуальных занятий физическими упражнениями различной целевой направленности;
12. технику безопасности на занятиях во всех разделах учебной программы.

**Менеджер по продажам должен обладать общими компетенциями, включающими в себя способность:**

ОК 4 - Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде;

ОК 8 - Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации

**Менеджер по продажам должен достигнуть следующего личностного результата:**

ЛР 9 - Соблюдающий и пропагандирующий правила здорового и безопасного образа жизни, спорта; предупреждающий либо преодолевающий зависимости от алкоголя, табака, психоактивных веществ, азартных игр и т.д. Сохраняющий психологическую устойчивость в ситуативно сложных или стремительно меняющихся ситуациях.

## **2 СТРУКТУРА ДИСЦИПЛИНЫ**

### **2.1. Объем учебной дисциплины и виды учебной работы**

<b>Вид учебной работы</b>	<b>Объем часов</b>
<b>Максимальная учебная нагрузка (всего)</b>	134
<b>Обязательная аудиторная учебная нагрузка (всего)</b>	118
в том числе:	
теоретические занятия	8
практические занятия	110
<b>Самостоятельная работа обучающегося (всего)</b>	16
Промежуточная аттестация в форме дифференцированного зачета в шестом семестре.	

Консультации проводятся в индивидуальной и групповой форме. Целью проведения консультаций является повышение качества освоения учебного материала по дисциплине. Виды консультаций: руководство самостоятельной работой, а так же индивидуальным исследовательским проектом, оказание индивидуальной помощи. Консультации проводятся о внеурочно время в соответствии с утвержденным графиком.

## АННОТАЦИЯ К РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЕ

учебной дисциплины **ОГСЭ: 05 Русский язык и культура речи**

для специальности  
38.02.04 Коммерция (по отраслям)

Программа подготовки: базовая  
Форма обучения: очная

### 1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

#### Русский язык и культура речи

#### **1.1 Место дисциплины в структуре образовательной программы СПО подготовки специалистов среднего звена:**

Дисциплина Русский язык и культура речи относится к дисциплинам общего гуманитарного и социально-экономического цикла в системе подготовки по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям) и является базовой для получения теоретической и начальной практической подготовки к изучению комплекса профессиональных дисциплин.

Учебная дисциплина Русский язык и культура речи введена в учебный план в соответствии с пунктом 6.2 раздела «Требования к структуре программы подготовки специалистов среднего звена» Федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям) в качестве вариативной дисциплины с целью формирования и совершенствования у будущего специалиста банковского дела языковой культуры, подготовки к изучению комплекса профессиональных дисциплин.

#### **1.2 Цели и задачи дисциплины – требования к результатам освоения дисциплины:**

Цели изучаемой учебной дисциплины:

- формирование и совершенствование у будущего менеджера по продажам языковой культуры;
- развитие у студентов осознанного владения системой норм русского литературного языка;
- совершенствование речевых и коммуникативных навыков студентов; - подготовка к изучению комплекса профессиональных дисциплин.

В результате освоения дисциплины обучающийся должен **уметь**:

- строить свою речь в соответствии с языковыми, коммуникативными и этическими нормами;
- анализировать свою речь с точки зрения её нормативности, уместности и целесообразности; устранять ошибки в своей устной и письменной речи;
- пользоваться словарями русского языка;
- владеть понятием фонемы, фонетическими средствами речевой выразительности;
- владеть нормами словоупотребления, определять лексическое значение слова;

- находить и исправлять в тексте лексические ошибки, ошибки в употреблении фразеологизмов;
- определять функционально-стилевую принадлежность слова; определять слова, относимые к авторским новообразованиям;
- пользоваться нормами словообразования применительно к общеупотребительной, общенаучной и профессиональной лексике;
- использовать словообразовательные средства в изобразительно-выразительных целях;
- употреблять грамматические формы слов в соответствии с литературной нормой и синтаксическими особенностями создаваемого текста;
- выявлять грамматические ошибки в тексте;
- различать предложения простые и сложные, обособляемые обороты, прямую речь и слова автора, цитаты;
- пользоваться багажом синтаксических средств при создании собственных текстов официально-делового, учебно-научного стилей;
- редактировать собственные тексты и тексты других авторов;
- пользоваться правилами правописания;
- различать тексты по их принадлежностям и стилям;
- продуцировать разные типы речи, создавать тексты учебно-научного и официально делового стилей в жанрах, соответствующих требованиям профессиональной подготовки; В результате освоения дисциплины обучающийся должен **знать**:
  - понятие языка и речи, различия между языком и речью, функции языка, понятие о литературном языке, формы литературного языка и типы речевой нормы;
  - понятие культуры речи, основные компоненты культуры речи (владение языковой, литературной нормой, соблюдение этики общения, учет коммуникативного компонента), качества, характеризующие речь;
  - основные словари русского языка;
  - фонетические единицы языка и фонетические средства языковой выразительности;
  - особенности русского ударения и произношения, орфоэпические нормы;
  - лексические и фразеологические единицы языка, лексические и фразеологические нормы, изобразительно-выразительные возможности лексики и фразеологии, лексические и фразеологические ошибки;
  - способы словообразования, стилистические возможности словообразования; словообразовательные ошибки;
  - самостоятельные и служебные части речи, нормативное употребление форм слова, стилистику частей речи: ошибки в формообразовании и употреблении частей речи;
  - синтаксический строй предложений, выразительные возможности русского синтаксиса;
  - правила правописания и пунктуации, принципы русской орфографии и пунктуации, понимать смысловозначительную роль орфографии и знаков препинания;

- функционально – смысловые типы речи, функциональные стили литературного языка, сферу их использования, их языковые признаки, особенности построения текста разных стилей.

**Менеджер по продажам должен обладать общими компетенциями, включающими в себя способность:**

ОК 02. Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации, и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности

ОК 04. Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде

ОК 05. Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста

ОК 06. Проявлять гражданско-патриотическую позицию, демонстрировать осознанное поведение на основе традиционных общечеловеческих ценностей, в том числе с учетом гармонизации межнациональных и межрелигиозных отношений, применять стандарты антикоррупционного поведения;

ОК 09. Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках

**Менеджер по продажам должен обладать профессиональными компетенциями (ПК):**

ПК 1.1. Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договоры и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции.

ПК 1.7. Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения.

Как предмет общего гуманитарного и социально-экономического цикла дисциплина Русский язык и культура речи участвует в формировании профессиональных компетенций опосредованно, благодаря развитию речи студентов и включению в материал для анализа текстов профессиональной направленности и тематики.

Содержание программы структурировано на основе компетентного подхода. В реальном учебном процессе формирование указанных компетенций происходит при изучении любой темы, поскольку все виды компетенций взаимосвязаны.

При освоении дисциплины Русский язык и культура речи основной является коммуникативная компетенция. Она формируется при изучении фонетики, лексики, словообразования, морфологии, синтаксиса, поскольку при изучении названных разделов большое внимание уделяется употреблению единиц языка в речи в соответствии с их коммуникативной целесообразностью. Особое значение придается изучению профессиональной лексики, терминологии, развитию навыков самоконтроля и потребности обучающихся обращаться к справочной литературе (словарям, справочникам и др.), ориентироваться на норму – языковую, речевую, этикет (поведение).

## 2. СТРУКТУРА ДИСЦИПЛИНЫ

### 2.1. Объем учебной дисциплины и виды учебной работы

<b>Вид учебной работы</b>	<b>Объем часов</b>
<b>Максимальная учебная нагрузка (всего)</b>	84
<b>Обязательная аудиторная учебная нагрузка (всего)</b>	56
в том числе:	
практические занятия	10
<b>Самостоятельная работа обучающегося (всего)</b>	28
<i>Промежуточная аттестация в форме зачета в шестом семестре</i>	

**АННОТАЦИЯ**  
**К РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЕ**  
учебной дисциплины **ЕН: 01 Математика**

для специальности  
38.02.04 Коммерция (по отраслям)

Программа подготовки: базовая  
Форма обучения: очная

**1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ**

Математика

**1.1. Место дисциплины в структуре образовательной программы СПО подготовки специалистов среднего звена:**

Дисциплина Математика относится к математическим и общим естественнонаучным дисциплинам в программе подготовки специалистов среднего звена по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям) и является базовой для получения теоретической и начальной практической подготовки к изучению дисциплины Информационные технологии в профессиональной деятельности данного цикла, а также экономических дисциплин: Статистика, Экономика организации.

**1.2. Цели и задачи дисциплины – требования к результатам освоения дисциплины**

Цель изучаемой учебной дисциплины: дать обучающимся представление о роли и месте математических знаний при освоении общепрофессиональных и специальных дисциплин по выбранной специальности и в сфере профессиональной деятельности.

В результате освоения дисциплины обучающийся должен **уметь**:  
решать прикладные задачи в области профессиональной деятельности.

В результате освоения дисциплины обучающийся должен **знать**: значение математики в профессиональной деятельности и при ППССЗ; основные математические методы решения прикладных задач в области профессиональной деятельности; основные понятия и методы математического анализа, дискретной математики, линейной алгебры, теории комплексных чисел, теории вероятностей и математической статистики; основы интегрального и дифференциального исчисления.

**Менеджер по продажам (базовой подготовки) должен обладать общими компетенциями, включающими в себя способность:**

ОК 03. Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях

**Менеджер по продажам (базовой подготовки) должен обладать профессиональными компетенциями, соответствующими видам деятельности:**

ПК 1.8. Использовать основные методы и приемы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определять статистические величины, показатели вариации и индексы.

ПК 2.1. Использовать данные бухгалтерского учета для контроля результатов и планирования коммерческой деятельности, проводить учет товаров (сырья, материалов, продукции, тары, других материальных ценностей) и участвовать в их инвентаризации.

ПК 2.9. Применять методы и приемы анализа финансово-хозяйственной деятельности при осуществлении коммерческой деятельности, осуществлять денежные расчеты с покупателями, составлять финансовые документы и отчеты.

ПК 3.7. Производить измерения товаров и других объектов, переводить внесистемные единицы измерений в системные.

**Менеджер по продажам (базовой подготовки) должен достигнуть следующих личностных результатов:**

ЛР 14 - Готовый соответствовать ожиданиям работодателей: проектно-мыслящий, эффективно взаимодействующий с членами команды и сотрудничающий с другими людьми, осознанно выполняющий профессиональные требования, ответственный, пунктуальный, дисциплинированный, трудолюбивый, критически мыслящий, нацеленный на достижение поставленных целей; демонстрирующий профессиональную жизнестойкость

ЛР 15 - Открытый к текущим и перспективным изменениям в мире труда и профессий

## **2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ**

### **2.1. Объем учебной дисциплины и виды учебной работы**

<b>Вид учебной работы</b>	<b>Объем часов</b>
<b>Максимальная учебная нагрузка (всего)</b>	60
<b>Обязательная аудиторная учебная нагрузка (всего)</b>	40
в том числе:	
практические занятия	20
<b>Самостоятельная работа обучающегося (всего)</b>	20
Промежуточная аттестация в форме комплексного дифференцированного зачета в четвертом семестре	

В ходе изучения дисциплины регулярно проводятся консультации для обучающихся в групповой и индивидуальной формах. Основная цель проведения – отработка практических навыков по изучаемым темам (действия с матрицами, операции над векторами, решение задач линейного программирования), которые ранее не изучались, а рассматриваются в данном курсе дисциплины. Консультация может быть проведена индивидуально или в малых группах студентов. Групповые консультации направлены на закрепление учебного материала по дифференцированию и интегрированию функций, и подготовка к промежуточной аттестации.

## **АННОТАЦИЯ К РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЕ**

учебной дисциплины **ЕН: 02 Информационные технологии в профессиональной  
деятельности**

для специальности  
38.02.04 Коммерция (по отраслям)

Программа подготовки: базовая  
Форма обучения: очная

### **1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ** Информационные технологии в профессиональной деятельности

#### **1.1. Область применения программы**

Программа учебной дисциплины является частью образовательной среднего профессионального образования подготовки специалистов среднего звена в соответствии с ФГОС по специальности СПО 38.02.04 «Коммерция» (по отраслям).

Программа учебной дисциплины может быть использована в рамках курсов повышения квалификации, профессиональной подготовки и переподготовки менеджера по продажам.

#### **1.2. Место дисциплины в структуре программы подготовки специалистов среднего звена:**

Дисциплина, в структуре образовательной программы среднего профессионального образования подготовки специалистов среднего звена, входит в математический и общий естественнонаучный цикл.

Дисциплина «Информационные технологии в профессиональной деятельности» для специальности Коммерция (по отраслям) среднего профессионального образования носит прикладной характер, знания которой используются изучения профессиональных модулей.

#### **1.3. Цели и задачи дисциплины – требования к результатам освоения дисциплины:**

В результате освоения дисциплины обучающийся **должен уметь:**

1. использовать информационные ресурсы для поиска и хранения информации;
2. обрабатывать текстовую и табличную информацию;
3. использовать деловую графику и мультимедиа-информацию;
4. создавать презентации;
5. применять антивирусные средства защиты информации;
6. читать (интерпретировать) интерфейс специализированного программного обеспечения, находить контекстную помощь, работать с документацией;

7. применять специализированное программное обеспечение для сбора, хранения и обработки информации в соответствии с изучаемыми профессиональными модулями;
8. пользоваться автоматизированными системами делопроизводства;
9. применять методы и средства защиты информации;

В результате освоения дисциплины обучающийся *должен знать*:

1. основные методы и средства обработки, хранения, передачи и накопления информации;
2. назначение, состав, основные характеристики компьютера;
3. основные компоненты компьютерных сетей, принципы пакетной передачи данных, организацию межсетевого взаимодействия;
4. назначение и принципы использования системного и прикладного программного обеспечения;
5. технологию поиска информации в Интернет;
6. принципы защиты информации от несанкционированного доступа;
7. правовые аспекты использования информационных технологий и программного обеспечения;
8. основные понятия автоматизированной обработки информации;
9. направления автоматизации бухгалтерской деятельности;
10. назначение, принципы организации и эксплуатации бухгалтерских информационных систем;
11. основные угрозы и методы обеспечения информационной безопасности.

**Менеджер по продажам должен обладать общими компетенциями, включающими в себя способность:**

ОК 01. Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам.

ОК 02. Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности.

ОК 09. Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках.

**Менеджер по продажам должен обладать профессиональными компетенциями, соответствующими основным видам профессиональной деятельности:**

ПК 1.2. На своем участке работы управлять товарными запасами и потоками, использовать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение.

ПК 2.1. Использовать данные бухгалтерского учета для контроля результатов и планирования коммерческой деятельности, проводить учет товаров (сырья, материалов, продукции, тары, других материальных ценностей) и участвовать в их инвентаризации.

ПК 2.2. Оформлять, проверять правильность составления, обеспечивать хранение организационно-распорядительных, товаросопроводительных и иных необходимых документов с использованием автоматизированных систем.

ПК 2.4. Определять основные экономические показатели работы организации, цены, заработную плату. **Менеджер по продажам должен достичь личностных результатов:**

ЛР 4 Проявляющий и демонстрирующий уважение к людям труда, осознающий ценность собственного труда. Стремящийся к формированию в сетевой среде лично и профессионального конструктивного «цифрового следа».

ЛР10 Заботящийся о защите окружающей среды, собственной и чужой безопасности, в том числе цифровой.

## 2. СТРУКТУРА ДИСЦИПЛИНЫ

### 2.1. Объем учебной дисциплины и виды учебной работы

Вид учебной работы	Объем часов
Максимальная учебная нагрузка (всего)	114
Обязательная аудиторная учебная нагрузка (всего)	76
в том числе:	
практические занятия	40
Самостоятельная работа обучающегося (всего)	38
Промежуточная аттестация проводится в форме комплексного дифференцированного зачета во пятом семестре	

В ходе изучения дисциплины регулярно проводятся консультации для обучающихся в групповой и индивидуальной формах. Основная цель их проведения – отработка практических навыков и закрепление учебного материала по темам.