

Министерство общего и профессионального образования Свердловской области
Государственное автономное профессиональное образовательное учреждение Свердловской
области «Техникум индустрии питания и услуг «Кулинар»
(ГАПОУ СО «ТИПУ «Кулинар»)

СОГЛАСОВАНО
Методическим советом
протокол от «05» 09 2016 г.
№ 14

УТВЕРЖДАЮ
Директор

Ф.Г. Исламгалиев
Приказ № 437 от «05» 09 2016 г.



**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА
УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ
ОП.13 ОРГАНИЗАЦИЯ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

2016 г.

к УМК ООП СПО по профессии 19.02.10 Технология продукции общественного питания

Рабочая программа учебной дисциплины разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по специальности 19.02.10 Технология продукции общественного питания.

Организация разработчик: ГАПОУ СО Техникум индустрии питания и услуг «Кулинар»

Разработчик: Мехонцева И.В., педагог дополнительного образования ПКК

Рассмотрена на заседании методического совета протокол № 14
от «05» 09 2016 г.

Председатель методического совета _____

Согласовано:

Зам. директора по УР _____ И.Н. Субботина

«05» 09 2016 г.

СОДЕРЖАНИЕ

1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	стр. 4
2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	6
3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	16
4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	18
5. МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ИЗУЧЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ	19

**1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ
ОРГАНИЗАЦИЯ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

1.1. Область применения рабочей программы
Рабочая программа учебной дисциплины является частью основной профессиональной образовательной программы в соответствии с ФГОС.

Данная рабочая программа разработана по предмету «ОРГАНИЗАЦИЯ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ» по всем специальностям на базе основного/полного общего образования.

1.2. Место учебной дисциплины в структуре основной профессиональной образовательной программы: дисциплина входит в общепрофессиональный цикл.

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

Цель предмета: получение теоретических знаний и практических навыков в области организации коммерческих процессов и операций на торговых предприятиях. Предметом ее изучения являются коммерческие операции, совершаемые на различных стадиях продвижения товаров из сферы производства в сферу потребления.

Цель изучения дисциплины определяет ее задачи:

- изучение организационно-правовых форм коммерческих организаций;
- ознакомление с основными профессиональными терминами и определениями коммерческой деятельности;
- формирование знаний и практических навыков рациональной организации торгово-технологических процессов в розничной и оптовой торговле, а также умения проектировать и управлять ими на уровне торговых предприятий;
- знакомство с новейшими достижениями в области организации коммерческой деятельности предприятий;

- приобретение навыков решения наиболее распространенных задач в области организации коммерческой деятельности и торговых процессов;
- освоение новых подходов к созданию современных интегрированных торговых систем.

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование общих компетенций:

- ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.
- ОК 2. Организовывать собственную деятельность, определять методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.
- ОК 3. Решать проблемы, оценивать риски и принимать решения в нестандартных ситуациях.
- ОК 4. Осуществлять поиск, анализ и оценку информации, необходимой для постановки и решения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.
- ОК 5. Использовать информационно-коммуникационные технологии для совершенствования профессиональной деятельности.
- ОК 6. Работать в коллективе и команде, обеспечивать ее сплочение, эффективно общаться с коллегами, руководством и потребителями.
- ОК 7. Ставить цели, мотивировать деятельность подчиненных, организовывать и контролировать их работу с принятием на себя ответственности за результат выполнения заданий.
- ОК 8. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.

Знать: принципы развития и закономерности функционирования организации; функции и задачи коммерческой деятельности в современной планирования; принципы целеполагания, виды и методы организационного планирования; основные бизнес-процессы в организации; основные показатели финансовой устойчивости, ликвидности и платежеспособности, деловой и рыночной активности, эффективности и рентабельности деятельности; источники финансирования институтов и инструменты финансового рынка; анализировать условия и факторы успешного ведения бизнеса; оценивать предпринимательский риск и определять факторы, влияющие на уровень предпринимательского риска и управления им;

планировать, организовывать и реализовывать предпринимательскую деятельность; владеть техникой коммуникативных отношений при организации собственной предпринимательской деятельности.

Уметь: полностью обосновывать практические работы и письменно оформлять их; самостоятельно изучать материал по учебникам; пользоваться справочной литературой, предназначенной для студентов средних специальных учебных заведений; ставить цели и формулировать задачи, связанные с реализацией профессиональных функций; устанавливать коммерческие связи; заключать договора и контролировать их выполнение; управлять товарными запасами и потоками; планировать операционную деятельность организации; нормативно-правовые акты, необходимые для занятия предпринимательской деятельностью; закон о защите прав потребителей, виды ответственности.

1.4. Рекомендуемое количество часов на освоение рабочей программы учебной дисциплины:

Максимальная учебная нагрузка обучающегося – 162 часов.

2.1. Объем учебной дисциплины и виды учебной работы

<i>Вид учебной работы (технолог)</i>	<i>Количество часов</i>
Максимальная учебная нагрузка (всего)	162
Обязательная аудиторная учебная нагрузка (всего)	108
В том числе практические занятия (всего)	54
Самостоятельная работа обучающегося (всего)	54
Итоговая аттестация в форме зачета	

2.2. Тематический план и содержание учебной дисциплины

Наименование разделов и тем учебной дисциплины	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект)	Объем часов	Уровень усвоения
Тема 1.1. Введение Предмет, цели и задачи	Раздел 1. Организационно-правовые формы функционирования торговых предприятий. Содержание: Структурно-логическая схема дисциплины. Междисциплинарные связи с другими дисциплинами. Значение дисциплины в подготовке специалистов: технологий общественного питания. Состояние общественного питания. Содержание: Понятие и признаки предпринимательской деятельности. Субъекты предпринимательской деятельности. Самостоятельная работа обучающихся: Подготовить презентацию и сообщение на тему «Особенности развития предпринимательства в России».	2	1
Тема 1.2. Нормативно-правовое обеспечение предпринимательской деятельности.	Практикум №1: Деловая игра «Организуем новое дело» Содержание: Виды предпринимательской деятельности и их отличие. Малое предпринимательство и его государственная поддержка. Этапы развития малого предпринимательства в России. Тенденции развития малого предпринимательства в зарубежных странах. Самостоятельная работа обучающихся: Подготовить статистическую справку о развитии малого предпринимательства в различных регионах России по различным отраслям.	6	3
Тема 1.3. Виды предпринимательской деятельности.	Практикум №2: Тренинг «Целеполагание»	4	2
		2	1
		4	3
		12	2
			7

Тема 1.4. Коммерческие формы и методы сотрудничества в сфере производства.	Содержание: Основная классификация торговых организаций. Типология организаций как юридических лиц. Характеристика коммерческих и некоммерческих организаций. Основные единичные и групповые организационные формы компаний. Содержание: Информация о конъюнктуре и текущем спросе, о структуре и объемах производства товаров, базовая информация непосредственно о товаре (а именно: его качестве и потребительских свойствах). Коммерческие структуры, которые непосредственно работают на рынке, обязаны располагать по возможности более полной информацией о своих конкурентах и их потенциальных возможностях.	2	2
Тема 1.5. Условия осуществления коммерческой деятельности.	Содержание: Экономико-правовая классификация хозяйственных фактов. Классификация хозяйственных фактов. Торговые звенья коммерческой сферы деятельности которые выполняют функции по доведению продукта от производителя к потребителю.	2	1
Тема 1.6. Процессы коммерческой деятельности.	Содержание: Формы сотрудничества в сфере сделок и товарообмена. Методы сотрудничества в сфере сделок и товарообмена.	2	2
Тема 1.7. Формы сотрудничества.	Содержание: Виды факторов риска. Оценка степени риска. Виды рисков в коммерческой деятельности. Управление рисками. Виды страхования, сущность которого заключается в уменьшении риска осуществления предпринимательских сделок за счет страхования.	4	1
Тема 1.8. Коммерческие риски. Страхование.	Содержание: Самостоятельная работа: Подготовить реферат и презентацию 1. управление коммерческой деятельностью торгового предприятия как системой. 2. «Исследование и анализ потребительского рынка как основа развития коммерческой деятельности предприятия розничной торговли» 3. «Конъюнктура потребительского рынка и ее влияние на коммерческую деятельность предприятия розничной торговли».	14	3
Тема 2.1. Коммерческие службы организаций.	Раздел 2. Коммерческие службы организаций. Содержание: Установление хозяйственных связей, коммерческие договоры. Цели, функции и задачи коммерческой службы торгового предприятия. Управление	2	1

Тема 2.2. Заключение договоров. Структура и содержание контрактов.	коммерческой деятельностью предприятия как системой: методология, процесс, структура, техника и технологии управления. Системный подход к формированию хозяйственных связей в оптовой торговле. Виды договоров в оптовых торговых организациях по закупкам, хранению и сбыту товаров, их заключение, осуществление и контроль. Кооперация в оптовой торговле. Виды составные части коммерческой деятельности в оптовой торговле.	2	1
Тема 2.3. Закупка и поставка товара	Рынки закупок и сбыта товаров – основа стратегии коммерческой деятельности. Методы исследования рынков закупок и сбыта. Спрос и емкость рынков сбыта товаров – предпосылки развития коммерческой деятельности в оптовой торговле. Изучение конъюнктуры в оптовой торговле товарами.	4	1
Тема 2.4. Товарные знаки и виды классификация.	Использование товарных знаков, история создания фирменных знаков.	4	1
Тема 2.5. Реклама в торговле	Содержание: Понятие и роль рекламы на товарном рынке. Средства современной рекламы и их характеристика. Фирменный стиль и интерьер. Рекламно-информационное оформление. Определение эффективности торговой рекламы.	4	2
Тема 2.6. Само презентация	Практикум №3: «Расчет эффективности проведения рекламной акции»	4	3
	Практикум №4: «Фирменный стиль организации общественного питания»	2	
	Содержание: «Реклама в общепите»	2	
	Понятие и роль само презентации, виды, классификация и структура.	2	1
	Практикум №6: «Создание само презентации»	4	2
Самостоятельная работа:		22	3
	1. Составить сравнительную таблицу: «Экономия средств при закупке и продаже товаров».		
	2. Подготовить реферат: «Организация выставочного дела на потребительском рынке России».		
	3. Подготовить проект: «Организация рекламной деятельности на примере предприятий ОП».		
	4. Подготовить реферат: «Фирменный стиль как средство рекламы на ПОП».		
	5. Подготовить проект: «Само презентация».		

9

Тема 3.1. Планирование товарного потока. Формирование ассортимента торгового предприятия.	Содержание: Необходимость и сущность управления запасами на коммерческом предприятии. Понятие товарного потока. Формирование ассортимента торгового предприятия. Товарно-ассортиментная политика как целенаправленное управление Товарными ресурсами и номенклатурой товаров с ориентацией на потребителя. Факторы и процедура образования товарно-ассортиментной политики.	4	1
Тема 3.2. Методы управления запасами и потоками.	Содержание: Как эффективно управлять товарными и материальными запасами предприятия. Планирование объема заказа. Сколько закупать и когда. Определение точки заказа. Определение экономического запаса. Понятие текущего, страхового, сезонного и других типов запасов. Модели и системы управления запасами. Использование на практике Q-модели, R-модели пополнения запасов и на производных. Контроль фактор. Методы контроля, периодичность. Формирование плана закупок. Время как важнейший фактор. Структура издержек на содержание запасов. Виды статей, их взаимосвязь с размером заказа. Страховые (резервные) запасы – методики расчета. Нормирование запасов (минимальный остаток, максимальный остаток, планирование среднего запаса и оборачиваемости). Оценка эффективности управления запасами (показатели эффективности). Практикум №7: «Расчет размера оптимального заказа».	6	1
Тема 3.3. Методы формирования ассортимента	Содержание: Как эффективно управлять товарными и материальными запасами предприятия. Планирование объема заказа. Сколько закупать и когда. Определение точки заказа. Определение экономического запаса. Понятие текущего, страхового, сезонного и других типов запасов. Модели и системы управления запасами. Использование на практике Q-модели, R-модели пополнения запасов и на производных. Контроль фактор. Методы контроля, периодичность. Формирование плана закупок. Время как важнейший фактор. Структура издержек на содержание запасов. Виды статей, их взаимосвязь с размером заказа. Страховые (резервные) запасы – методики расчета. Нормирование запасов (минимальный остаток, максимальный остаток, планирование среднего запаса и оборачиваемости). Оценка эффективности управления запасами (показатели эффективности). Практикум №8: «Расчет размера оптимального заказа».	4	2
Тема 3.4. Государственное регулирование и информационное обеспечение коммерческой деятельности.	Содержание: Как эффективно управлять товарными и материальными запасами предприятия. Планирование объема заказа. Сколько закупать и когда. Определение точки заказа. Определение экономического запаса. Понятие текущего, страхового, сезонного и других типов запасов. Модели и системы управления запасами. Использование на практике Q-модели, R-модели пополнения запасов и на производных. Контроль фактор. Методы контроля, периодичность. Формирование плана закупок. Время как важнейший фактор. Структура издержек на содержание запасов. Виды статей, их взаимосвязь с размером заказа. Страховые (резервные) запасы – методики расчета. Нормирование запасов (минимальный остаток, максимальный остаток, планирование среднего запаса и оборачиваемости). Оценка эффективности управления запасами (показатели эффективности). Практикум №9: «Нормирование запасов» Практикум №10: «Расчет коэффициента оборачиваемости и длительности оборота запасов»	4	2
	Практикум №10: «Расчет коэффициента оборачиваемости и длительности оборота запасов»	4	2
	Практикум №10: «Расчет коэффициента оборачиваемости и длительности оборота запасов»	4	2
	Практикум №10: «Расчет коэффициента оборачиваемости и длительности оборота запасов»	4	2

10

Тема 4.1. Коммерческая информация: сущность, ценность, виды.	Содержание: Сущность и значение коммерческой информации. Понятие коммерческой информации и коммерческой тайны. Порядок отнесения коммерческих сведений к коммерческой тайне и предпринимательской тайне. Определение понятий коммерческой тайны, ноу-хау и подобный им. Защита коммерческой тайны. Особенности правового регулирования защиты коммерческой тайны в зарубежных странах. Законодательство в области защиты информации.	2	1
Тема 4.2. Государственное регулирование коммерческой деятельности и его виды.	Содержание: Цели, функции и методы государственного регулирования коммерческой деятельности. Органы государственного регулирования, осуществляющие регулирование коммерческой деятельности. Социальная функция государственного регулирования. Развитие конкуренции на товарных рынках и борьба с монополизмом. Необходимость государственного регулирования производства, распределения, обмена и коммерческой деятельности предпринимателей в условиях рыночного хозяйства.	2	2
Тема 5.1. Финансирование. Кредитование. Аренда и лизинг. Франчайзинг.	Практикум №11: Организация государственного регулирования. Раздел 5. Формы и методы сотрудничества в области финансовых отношений. Содержание: Подробно рассматриваются основные виды договорных обязательств, которые являются важнейшим источником получения коммерческой прибыли: аренда, лизинг, коммерческая концессия, комиссия и факторинг. Премуществва аренда. Субъекты лизинга. Классификация видов лизинга. Премущества аренды договоренности основных отношений арендатора.	2	3
Тема 6.1. Предпринимательский риск, успех. Этика и мораль коммерсантов.	Практикум №12: Проведение анализа движения денежных средств организации Раздел 6. Предпринимательский риск, успех. Содержание: Теоретические основы предпринимательского риска. Предпринимательский риск как экономическая категория. Функции и виды предпринимательских рисков. Факторы влияющие на уровень предпринимательского риска. Особенности предпринимательских рисков в развитых странах. Американская модель оценки предпринимательских рисков в развитых странах. Особенности предпринимательского риска и их оценка в экономике Франции. Особенности предпринимательского риска на примере России. Этика и мораль коммерсанта. Морально-этический кодекс. Кодекс коммерсанта.	2	3
	Практикум №13: Предпринимательский риск	2	2

11

Практикум №14: Организация и проведение коммерческих переговоров Самостоятельная работа: Подготовить реферат и презентацию на тему: «Влияние коммерческих инноваций на эффективность деятельности торгового предприятия».	4	4	2	3
Всего:	162			

Для характеристики уровня освоения учебного материала используются следующие обозначения:
1. – ознакомительный (узнавание ранее изученных объектов, свойств)
2. – репродуктивный (выполнение деятельности по образцу, инструкции или под руководством)
3. – продуктивный (планирование и самостоятельное выполнение деятельности, решение проблемных задач)

3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

3.1. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению

Для проведения лекционных и практических занятий используется учебно-методический комплекс по дисциплине, компьютеры с установленным пакетом программ Microsoft Office, имеющие выход в сеть Интернет, а также нормативные документы, «Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины».

3.2. Информационное обеспечение обучения Перечень рекомендуемых учебных изданий, Интернет-ресурсов, дополнительной литературы

Основные источники:

1. Асаул, А. Н, Организация предпринимательской деятельности: учебник / А. Н. Асаул. – СПб.: АНО ИПЭВ, 2009.
2. Иванов, Г. Г. Организация и технология коммерческой деятельности: учеб. пособие для сред. проф. образования / Г. Г. Иванов. - М. : Академия, 2008. - 239 с. - (Среднее профессиональное образование. Экономика и управление)
3. Бунесва, Р. И. Коммерческая деятельность : организация и управление: учебник / — Ростов н/Д : Феникс, 2009.
4. Памбухчиянц, О. В. Организация и технология коммерческой деятельности: Учебник. — 3-е изд., перераб. и доп. — М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К^о», 2009.
5. Половцева, Ф. П. Коммерческая деятельность: Учебник / Ф.П. Половцева. - М.: ИНФРА-М, 2009.
6. Шеламова Г.М.Деловая культура и психология общения. – М.: «Академия», 2007.
7. Череданова Л.Н. Основы экономики и предпринимательства. – М.:

«Академия», 2008.

Нормативные документы

8. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая, вторая).
9. Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях.
10. Уголовный кодекс Российской Федерации.
11. Трудовой кодекс Российской Федерации.
12. Закон Российской Федерации от 07.02.1992 № 2300-1 «О защите прав потребителей».
13. Федеральный закон от 27.12.2002 № 184-ФЗ «О техническом регулировании» (в ред. Федерального закона от 09.05.2005 № 45-ФЗ).
14. Федеральный закон от 08.08.2001 № 129-ФЗ «О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей».
15. Федеральный закон от 08.08.2001 № 128-ФЗ «О лицензировании отдельных видов деятельности».
16. Федеральный закон от 26.12.1995 № 208-ФЗ «Об акционерных обществах».
17. Федеральный закон от 08.02.1998 № 14-ФЗ «Об обществах с ограниченной ответственностью» Федеральный закон от 14.11.2002 № 161-ФЗ «О государственных и муниципальных унитарных предприятиях».
18. Закон Российской Федерации от 19.06.1992 № 3085-1 «О потребительской кооперации (потребительских обществах, их союзах) в Российской Федерации».
19. Федеральный закон от 27.07.2006 № 149-ФЗ «Об информации, информационные технологиях и о защите информации».
20. Федеральный закон от 29.07.2004 № 98-ФЗ «О коммерческой тайне».
21. Закон Российской Федерации от 23.09.1992 № 3520-1 «О товарных знаках, знаках обслуживания и наименованиях мест происхождения товаров».
22. Закон Российской Федерации от 20.02.1992 № 2383-1 «О товарных биржах

и биржевой торговле».

23. Федеральный закон от 29.10.1998 № 164-ФЗ «О финансовой аренде (лизинге)».

24. ГОСТ Р 51303-99 «Торговля. Термины и определения».

25. ГОСТ Р 51304-99 «Услуги розничной торговли. Общие требования».

26. ГОСТ Р 51305-99 «Розничная торговля. Требования к обслуживающему персоналу».

27. ГОСТ Р 51773-2001 «Розничная торговля. Классификация предприятий».

Программное обеспечение использования современных информационно-

коммуникационных технологий и Интернет-ресурсы

Компьютерное и мультимедийное оборудование для проведения презентаций.

Интернет-ресурсы:

<http://bisheip.ru/index.php> – портал «Помощь бизнесу».

<http://base.garant.ru/> – информационно-правовой портал.

<http://www.weblobby.ru/> – торговля: планирование и организация.

<http://commerce.ru/index.php> – бизнес, финансы, коммерция.

4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Контроль и оценка результатов освоения учебной дисциплины осуществляется преподавателем в процессе проведения практических занятий вопросов самоконтроля, тестирования, а также выполнения обучающимися индивидуальных заданий, проведение семинаров.

Результаты обучения (освоенные умения, усвоенные знания)	Формы и методы контроля и оценки результатов обучения (Опрос по пройденному материалу; контроль ведения конспектов; оценка результатов)
---	---

15

Знать: принципы развития и закономерности функционирования организации; функции и задачи коммерческой деятельности в современной организации; принципы целеполагания, виды и методы организационного планирования; основные бизнес-процессы в организации; основные показатели финансовой устойчивости, ликвидности и платежеспособности, деловой и рыночной активности, эффективности и рентабельности деятельности; источники финансирования институты и инструменты финансового рынка.	выполнения практических работ; тестирование; участие в повторительно-обобщающих уроках и т.д.
Уметь: ставить цели и формулировать задачи, связанные с реализацией профессиональных функций; устанавливать коммерческие связи; заключать договора и контролировать их выполнение; управлять товарными запасами и потоками; планировать операционную деятельность организации.	Тестирование, выполнение индивидуальных заданий, участие в повторительно-обобщающих уроках, вопросы самоконтроля.
Уметь: ставить цели и формулировать задачи, связанные с реализацией профессиональных функций; устанавливать коммерческие связи; заключать договора и контролировать их выполнение; управлять товарными запасами и потоками; планировать операционную деятельность организации.	Оценка результатов выполнения практических работ, участие в повторительно-обобщающих уроках, участие и работа на семинарах.

5. МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ИЗУЧЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

Методы проведения аудиторных занятий

В процессе преподавания дисциплины «Организация коммерческой деятельности» используются разнообразные методы и технологии обучения:

- Лекционные занятия.
- Семинарские занятия.
- Дискуссии. Обсуждение примеров на опыте российских предприятий и зарубежных организаций.
- Активное обсуждение в процессе занятий категориального и понятийного аппарата курса, адаптация модельных примеров к реальной российской практике.
- Проблемно-ориентированная групповая работа.
- Написание рефератов.

16

Методические рекомендации по проведению практических занятий

Семинар – один из основных видов учебных практических занятий, состоящий в обсуждении студентами предложенной заранее темы, а также сообщений, докладов, рефератов, выполненных ими по результатам учебных исследований.

Преимущества семинара как формы обучения состоят в следующем:

- на семинаре студенты учатся выступать, дискутировать, обсуждать, аргументировать, убеждать, что особенно важно для развития навыков организации работы в профессиональной деятельности;
- имеется возможность не просто слушать, но и говорить, что способствует усвоению материала, при этом студенты учатся оперировать необходимой в будущей работе терминологией;
- при подготовке к семинару студентам нередко удается найти исключительно интересные и познавательные сюжеты, что расширяет кругозор всей группы;
- развивается логическое мышление, способность анализировать, сопоставлять, делать выводы.

При подготовке к семинару основная задача – найти ответы на поставленные вопросы, поэтому лучше законспектировать найденный материал.

Специфика изучаемой дисциплины такова, что организуется работа с нормативно-правовой базой. При анализе источников, главная задача – наиболее полно и точно восстановить исследуемый период принятия нормативных актов, учитывая, являются ли они действующими в настоящий момент (не утратили силу). Анализируя статьи одних нормативных актов, сопоставляя их с другими, необходимо сделать вывод о высшей юридической силе одних по сравнению с другими.

Для лучшего усвоения материала по изучаемому курсу студентам предлагаются тесты разной сложности. Применение тестовой системы позволяет значительно увеличить объем самостоятельно изучаемого материала. Кроме этого, применение тестовой системы контроля знаний позволяет определять степень освоенности той или иной темы сразу после ее прохождения.

Формы самостоятельной работы студентов.

Самостоятельная работа студентов складывается из нескольких составляющих: работа с текстами: учебной литературы, нормативными материалами, историческими первоисточниками, дополнительной литературой, в том числе материалами из Интернета, а также проработка конспектов лекций;

- участие в работе семинаров;
- написание докладов, рефератов, составление графиков, таблиц, схем;
- тестовый самоконтроль текущих знаний;
- подготовка к зачету непосредственно перед ним.

Подготовка к лекционным, семинарским и практическим занятиям включает в себя доработку конспекта лекции, ознакомление с рекомендованной преподавателем юридической литературой, отработку вопросов, рекомендованных к рассмотрению на семинарском занятии, подготовку реферативного или фиксированного доклада.

Отдельно стоит рассмотреть такой вид самостоятельной работы, как написание реферата (письменной работы на определенную тему). Написание реферата соединяет в себе элементы учебно-поисковой и научно-исследовательской работы. При этом важно помнить, что реферат – это не простое изложение уже известного учебного материала, а попытка создания творческой научной работы с соответствующими обобщениями и выводами, носящими самостоятельный характер. Работа над рефератом начинается с определения темы. От этого во многом зависит успех дальнейшей работы.

Наряду с оказанием помощи в написании реферата существенную роль в структуре самостоятельной работы студентов играют такие важные направления деятельности преподавателя, как:

- текущие консультации и контроль за освоением студентами теоретического содержания дисциплины;
- проверка преподавателем письменной работы (реферата) и организация ее защиты студентом;
- текущий контроль со стороны преподавателя за освоением учебного материала студентами, изучающими «Организация коммерческой деятельности».