Частное профессиональное образовательное учреждение
Вологодский кооперативный колледж

Рабочая программа учебной дисциплины

Эффективное поведение на рынке труда

38.02.04 КОММЕРЦИЯ (ПО ОТРАСЛЯМ)

Форма обучения: очная и заочная

Вологда - 2016

Рассмотрена цикловой комиссией
гуманитарных и социально-экономических
дисциплин
Протокол № 1 от «7» сентября 2016 г.
Председатель цикловой комиссии
_____О.В.Вахрушева

Утверждаю
Зам. директора по учебной работе
_____И.Н. Кириллова

Согласовано
Зам. директора по
методической работе
_____Е.И. Панчук

Организация-разработчик: ЧПОУ Вологодский кооперативный колледж

Разработчик: Смирнова Т.Н..- преподаватель ЧПОУ Вологодский кооперативный колледж

Рабочая программа учебной дисциплины разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта (ФГОС СПО) по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям).

Рабочая программа составлена в соответствии с требованиями ФГОС СПО и потребностям рынка труда. Рекомендуется для использования в учебном процессе.

ТК и ИСТ по" рук-ль отдела пер. _____ Трофимова ИВ

Место работы, должность подпись ФИО

МП

СОДЕРЖАНИЕ

	стр.
1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	4
2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	5
3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	10
4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	11
5. ПЕРЕЧЕНЬ КОМПЕТЕНЦИЙ	14
6. ПРОМЕЖУТОЧНАЯ АТТЕСТАЦИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ	14

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Эффективное поведение на рынке труда

1.1. Область применения рабочей программы

Рабочая программа учебной дисциплины является частью программы подготовки специалистов среднего звена в соответствии с ФГОС СПО по специальности (специальностям) 38.02.04 Коммерция (по отраслям).

Рабочая программа учебной дисциплины может быть использована в дополнительном профессиональном образовании (в программах повышения квалификации и переподготовки работников в области экономики и организации торговли)

1.2. Место учебной дисциплины в структуре программы подготовки специалистов среднего звена: общепрофессиональные дисциплины

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

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

- составлять полное и развернутое резюме;
- правильно и грамотно заполнять анкету при собеседовании;
- правильно и грамотно составлять объявление о поиске работы;
- владеть техникой уверенного поведения при собеседовании.

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

- типы и классы профессий;
- ситуацию на рынке труда г. Вологды и Вологодской области;
- теневые явления на рынке труда;
- имидж и его составляющие;
- основы собеседования как одного из элементов трудоустройства;
- юридические аспекты трудоустройства.

1.4. Рекомендуемое количество часов на освоение программы учебной дисциплины:

Очная форма обучения
максимальной учебной нагрузки обучающегося 48 часов, в том числе:
обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося 32 часов;
самостоятельной работы обучающегося 16 часов.
Заочная форма обучения
максимальной учебной нагрузки обучающегося 48 часов, в том числе:
обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося 8 часов;
самостоятельной работы обучающегося 40 часов.

2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

2.1. Объем учебной дисциплины и виды учебной работы

Вид учебной работы	***Объем часов***	
	очная	***заочная***
Максимальная учебная нагрузка (всего)	*48*	*48*
Обязательная аудиторная учебная нагрузка (всего)	*32*	*8*
в том числе:		
практические занятия	*10*	*6*
Самостоятельная работа обучающегося (всего)	*16*	*40*
Промежуточная аттестация в форме	*дифференцированный зачет*	*дифференцированный зачет*

2.2. Тематический план и содержание учебной дисциплины Эффективное поведение на рынке труда

Очная форма обучения

1	2	3	4		5
Наименование тем	Содержание учебного материала, практические работы, самостоятельная работа обучающихся	Максим. количество часов	Обязательное количество часов		Сам. работа
			Теор	.ПЗ	
Тема 1. Актуальность проблемы трудоустройства	**Содержание**	**3**	**2**		**1**
	1. Вопросы и основные трудности, с которыми сталкиваются люди при устройстве на работу	3	2		1
	Самостоятельная работа				
	Написать мини-сочинение «Что помогает и мешает мне в трудоустройстве?»				
Тема 2. Типы и классы профессий	**Содержание**	**3**	**2**		**1**
	1. Классификация профессий по Климову. Схема выбора профессии.	3	2		1
	Самостоятельная работа				
	Ответить на следующие вопросы: - «Кем бы я никогда не стал?»; - «какие качества и умения помогут мне в поиске работы?» - «какие мои привычки и качества мешают мне найти работу?».				
Тема 3. Теневые явления на рынке труда	**Содержание**	**3**	**2**		**1**
	1. Мошенничество на рынке труда: совместный бизнес, сетевой маркетинг. Способы защиты от мошенничества	3	2		1
	Самостоятельная работа				
	Проанализировать ситуацию на Вологодском рынке труда в виде тезисов. Подготовка к обсуждению вопроса «Первый контакт с работодателем».				
Тема 4. Объявления о работе: поиск и размещение	**Содержание**	**6**	**2**	**2**	**2**
	1. Способы получения информации о вакансиях. Способы трудоустройства. Организация деятельности по поиску работы	3	2		1
	Практическая работа				
	2. П/Р №1. Составление мини-резюме	3		2	1
	Самостоятельная работа				
	Составить собственное объявление о поиске работы на должность менеджера по продажам				
Тема 5. Составление развернутого резюме	**Содержание**	**3**	**2**		**1**
	1. Резюме. Основные составляющие. Правила составления	3	2		1
	Самостоятельная работа				
	Составить развернутое резюме на должность менеджера по продажам				
Тема 6. Телефонный этикет	**Содержание**	**3**	**2**		**1**
	1. Техника телефонного разговора	3	2		1

	Самостоятельная работа					
	Подготовка к семинару «Первый контакт с работодателем»					
Тема 7. Имидж, как одна из составляющих успешного трудоустройства.	**Содержание**		**9**	**2**	**4**	**3**
	1.	Имидж, его составляющие. Приемы сомопрезентации	3	2		1
	Практическая работа					
	2.	П/Р №2. Первый контакт с работодателем	3		2	1
	3.	П/Р №3. Самопрезентация	3		2	1
	Самостоятельная работа					
	Подготовка к самопрезентации на вакансию менеджера по продажам					
Тема 8. Собеседование. Основы успеха	**Содержание**		**6**	**2**	**2**	**2**
	1.	Собеседование как один из этапов трудоустройства. Залог успешного собеседования	3	2		1
	Практическая работа					
	2.	П/Р №4. Проигрывание ролевых ситуаций собеседования. Выявление ошибок.	3		2	1
	Самостоятельная работа					
	Выполнить письменное задание «Плюсы и минусы моего собеседования»					
Тема 9. Заполнение анкеты при кастинге. Особенности анкеты	**Содержание**		**6**	**2**	**2**	**2**
	1.	Понятие анкеты. Виды вопросов в анкете	3	2		1
	Практическая работа					
	2.	П/Р № 5. Составление анкеты	3		2	1
	Самостоятельная работа					
	Заполнение бланка анкеты					
Тема 10. Юридические аспекты трудоустройства	**Содержание**		**6**	**4**		**2**
	1.	Документы, необходимые при трудоустройстве. Заключение трудового договора (контракта)	3	2		1
	Самостоятельная работа					
	Составить трудовой договор (контракт) на должность менеджера по продажам					
	Дифференцированный зачет		3	2		1
		Всего	**48**	**22**	**10**	**16**

2.3. Тематический план и содержание учебной дисциплины Эффективное поведение на рынке труда
Заочная форма обучения

1	2		3	4		5
Наименование тем	Содержание учебного материала, практические работы, самостоятельная работа обучающихся		Максим. количество часов	Обязательное количество часов		Сам. работа
				Теор	.ПЗ	
Тема 1. Актуальность проблемы трудоустройства	**Содержание**		**3**			**3**
	2.	Вопросы и основные трудности, с которыми сталкиваются люди при устройстве на работу	3			3
	Самостоятельная работа					
	Написать мини-сочинение «Что помогает и мешает мне в трудоустройстве?»					
Тема 2. Типы и классы профессий	**Содержание**		**3**			**3**
	1.	Классификация профессий по Климову. Схема выбора профессии.	3			3
	Самостоятельная работа					
	Ответить на следующие вопросы: - «Кем бы я никогда не стал?»; - «какие качества и умения помогут мне в поиске работы?» - «какие мои привычки и качества мешают мне найти работу?».					
Тема 3. Теневые явления на рынке труда	**Содержание**		**3**			**3**
	1.	Мошенничество на рынке труда: совместный бизнес, сетевой маркетинг. Способы защиты от мошенничества	3			3
	Самостоятельная работа					
	Проанализировать ситуацию на Вологодском рынке труда в виде тезисов. Подготовка к обсуждению вопроса «Первый контакт с работодателем».					
Тема 4. Объявления о работе: поиск и размещение	**Содержание**		**6**		**2**	**4**
	1.	Способы получения информации о вакансиях. Способы трудоустройства. Организация деятельности по поиску работы	3			3
	Практическая работа					
	2.	П/Р №1. Составление резюме	3		2	1
	Самостоятельная работа					
	Составить собственное объявление о поиске работы на должность менеджера по продажам					
Тема 5. Составление развернутого резюме	**Содержание**		**3**			**3**
	1.	Резюме. Основные составляющие. Правила составления	3			3
	Самостоятельная работа					
	Составить развернутое резюме на должность менеджера по продажам					
Тема 6. Телефонный этикет	**Содержание**		**3**			**3**
	1.	Техника телефонного разговора	3			3

	Самостоятельная работа					
	Подготовка к семинару «Первый контакт с работодателем»					
Тема 7. Имидж, как одна из составляющих успешного трудоустройства.	**Содержание**		**9**		**2**	**7**
	1.	Имидж, его составляющие. Приемы сомопрезентации	3			3
	Практическая работа					
	2.	П/Р №2. Первый контакт с работодателем	3		2	1
	3.	П/Р №3. Самопрезентация	3			3
	Самостоятельная работа					
	Подготовка к самопрезентации на вакансию менеджера по продажам					
Тема 8. Собеседование. Основы успеха	**Содержание**		**6**		**2**	**4**
	1.	Собеседование как один из этапов трудоустройства. Залог успешного собеседования	3			3
	Практическая работа					
	2.	П/Р №4. Проигрывание ролевых ситуаций собеседования. Выявление ошибок.	3		2	1
	Самостоятельная работа					
	Выполнить письменное задание «Плюсы и минусы моего собеседования»					
Тема 9. Заполнение анкеты при кастинге. Особенности анкеты	**Содержание**		**6**			**6**
	1.	Понятие анкеты. Виды вопросов в анкете	3			3
	Практическая работа					
	2.	П/Р № 5. Составление анкеты	3			3
	Самостоятельная работа					
	Заполнение бланка анкеты					
Тема 10. Юридические аспекты трудоустройства	**Содержание**		**6**	**2**		**4**
	1.	Документы, необходимые при трудоустройстве. Заключение трудового договора (контракта)	3			3
	Самостоятельная работа					
	Составить трудовой договор (контракт) на должность менеджера по продажам					
	Дифференцированный зачет		3	2		1
		Всего	**48**	**2**	**6**	**40**

3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

3.1. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению

Реализация учебной дисциплины требует наличия учебных кабинетов менеджмента и правового обеспечения профессиональной деятельности;
Оборудование учебного кабинета:

- посадочные места по количеству обучающихся;
- рабочее место преподавателя, оборудованное персональным компьютером с лицензионным или свободным программным обеспечением, соответствующим разделам программы и подключенным к сети Internet и средствами вывода звуковой информации.

Технические средства обучения:

- мультимедиапроектор или мультимедийная доска.

3.2. Информационное обеспечение обучения

Нормативные документы

1. Конституция Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=53604
2. Гражданский кодекс Российской Федерации (ГК РФ) [Электронный ресурс] : фед. закон : от 30 ноября 1994 года N 51-ФЗ (редакция от 31.01.2016 N 7-ФЗ) / СПС «КонсультантПлюс» // ЗАО «КонсультантПлюс». – Электрон. текстовые дан. – Еженед. обновление.
3. Трудовой кодекс Российской Федерации [Электронный ресурс] : фед. закон : от 30.12.2001, № 197-ФЗ (в ред. от 03.07.2016) / СПС «КонсультантПлюс» // ЗАО «КонсультантПлюс». – Электрон. текстовые дан. – Еженед. обновление.
4. ФЗ РФ «О занятости населения в Российской Федерации» (в действующей редакции),
5. ФЗ РФ «О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации» (в действующей редакции).
6. ФЗ РФ «Об основах охраны труда в Российской Федерации» (в действующей редакции).

Основные источники

1. Адаптация выпускников к первичному рынку труда : учебное пособие / Е.В. Михалкина, В.А. Алешин, Л.С. Скачкова и др. Ростов-н/Д : Издательство Южного федерального университета, 2011. - 306 с. –
2. Авдеев В.В. Управление персоналом: технология формирования команды: [Учеб.пособие] / В.В.Авдеев – М.: Финансы и статистика, 2012 г – 543 с.

3. Крайг, Грэйс. Психология развития, 7-е международное издание, Питер, 2012г.- 725 с.

Дополнительные источники

1. Андреева Г.М. Социальная психология:. – М.:Аспект Пресс, 2011 – 375 с.
2. Методы социальной психологии/ под ред. Кузьмина Е.С., Семенова В.Е. – Л.: Изд-во ЛГУ, 2011г.
3. Почебут Л.Г. Чикер В.А. Организационная социальная психология: СПб. - 2012г.
4. Швальбе Б. Швальбе Х. Личность, карьера, успех: Перевод с немец. – М.: «Прогресс – интер». – 2012.

Журналы: «Социологические исследования», «Общественные науки и современность», «Социс», «Вопросы психологии»

Интернет-ресурсы

№ п/п	Наименование ресурса	Электронный адрес
1.	**Институт открытого образования. Официальный сайт**	**http://ippk.arkh-edu.ru/catalog/index.php?ELEMENT_ID=45690**
2.	**Журнал « Office magazine»**	**http://www.officemagazine.ru/**
3.	Новый менеджмент	**http://www.new-management.info/**

4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Контроль и оценка результатов освоения учебной дисциплины осуществляется преподавателем в процессе проведения практических занятий и лабораторных работ, тестирования, а также выполнения обучающимися индивидуальных заданий, проектов, исследований.

Результаты обучения (освоенные умения, усвоенные знания)	Формы и методы контроля и оценки результатов обучения
Умения	
Составление полного и развернутого резюме	Защита практической работы Отчет по внеаудиторной самостоятельной работе
Правильное и грамотное заполнение анкеты при собеседовании	Защита практической работы Отчет по внеаудиторной самостоятельной работе

Правильное и грамотное составление объявления о поиске работы	Защита практической работы Отчет по внеаудиторной самостоятельной работе
Владение техникой уверенного поведения при собеседовании	Защита практической работы Отчет по внеаудиторной самостоятельной работе
Знания	
Типы и классы профессий	Текущий - Устный опрос Итоговый - Зачет
Ситуация на рынке труда г. Вологды и Вологодской области	Текущий - Устный опрос Итоговый - Зачет
Теневые явления на рынке труда	Текущий - Тестовый опрос Итоговый - Зачет
Имидж и его составляющие	Текущий - Тестовый опрос Итоговый - Зачет
Основы собеседования как одного из элементов трудоустройства	Текущий - Тестовый опрос Итоговый – Зачет
Юридические аспекты трудоустройства	Текущий - Тестовый опрос Итоговый - Зачет

Формы и методы контроля и оценки результатов обучения должны позволять проверять у обучающихся сформированность профессиональных компетенций.

Результаты (освоенные профессиональные компетенции)	**Основные показатели оценки результата**	**Формы и методы контроля и оценки**
ПК.1.7 Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения.	- - применение в профессиональной деятельности методы, средства и приемы менеджмента; делового и управленческого общения - Планировать и организовывать работу подразделения	Выполнение и защита практических работ.

Формы и методы контроля и оценки результатов обучения должны позволять проверять у обучающихся не только сформированность профессиональных компетенций, но и развитие общих компетенций и обеспечивающих их умений.

Результаты (освоенные общие компетенции)	**Основные показатели оценки результата**	**Формы и методы контроля и оценки**

ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.	- демонстрация интереса к будущей профессии	Интерпретация результатов наблюдений за деятельностью обучающегося в процессе освоения образовательной программы
ОК 2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.	- выбор и применение методов и способов решения профессиональных задач в области обслуживания покупателей с применением контрольно-кассовой техники; - оценка эффективности и качества выполнения;	
ОК 3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.	-решение стандартных и нестандартных профессиональных задач в области обслуживания покупателей	
ОК 4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.	-эффективный поиск необходимой информации; -использование различных источников, включая электронные	
ОК 6. Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.	- применение в профессиональной деятельности методы, средства и приемы менеджмента; делового и управленческого общения	
ОК 7. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.	- самоанализ и коррекция результатов собственной работы - организация самостоятельных занятий при изучении дисциплины	
ОК 10. Логически верно, аргументировано и ясно излагать устную и письменную речь.	- логически верное изложение устной и письменной речи	

5. ПЕРЕЧЕНЬ КОМПЕТЕНЦИЙ

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

ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.

ОК 2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.

ОК 3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.

ОК 4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.

ОК 6. Работать в коллективе и команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.

ОК 7. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.

ОК 10. Логически верно, аргументировано и ясно излагать устную и письменную речь.

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

6. ПРОМЕЖУТОЧНАЯ АТТЕСТАЦИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

По итогам изучения дисциплины предусмотрен дифференцированный зачет в форме развернутого ответа на вопрос, решение практического задания.

Перечень вопросов для дифференцированного зачета

1. Опишите типы и классы профессий по Климову.
2. Расскажите, что такое карта профессий. Раскройте понятие профессиограмма. Назовите виды профессиограмм.
3. Расскажите про теневые явления на рынке труда. Опишите «Пирамиды» на рынке труда.
4. Раскройте понятие совместный бизнес. Опишите сетевой маркетинг.
5. Раскройте способы защиты от мошенничества на рынке труда.
6. Опишите телефонный этикет, расскажите о правилах телефонных переговоров.
7. Опишите первый контакт с работодателем. Раскройте технику беседы по телефону и правила деловой корреспонденции.
8. Раскройте имидж, как одну из составляющих успешного трудоустройства.
9. Расскажите о различных видах собеседований.

10. Опишите юридические аспекты трудоустройства.
11. Раскройте понятие анкета, виды вопросов в анкете на вакантную должность.
12. Раскройте правила составления успешного резюме. Перечислите основные разделы резюме.

Перечень практических заданий для дифференцированного зачета

1. Составить резюме на должность менеджера по продажам.
2. Ознакомьтесь с примером резюме. Определите ошибки, которые совершил соискатель.
3. Составьте пример беседы по телефону соискателя и работодателя.

Примеры тестовых заданий для дифференцированного зачета

1. Что включается в себя личное качество упорство?

а) умение менять направление или способы действия в некоторых ситуациях;
б) способность работать над проблемой пока она не будет решена;
в) умение понимать других людей;
г) способность подходить к решению деловых вопросов.

2. Вакансии, входящие в структуру рынка труда публично объявленные через СМИ?
а) нелегальные;
б) явные;
в) скрытые;
г) потенциальные

3. Ежегодный основной оплачиваемый отпуск предоставляется работникам продолжительностью по ТК РФ:
а) 29 календарных дней;
б) 10 календарных дней;
в) 28 календарных дней;
г) 30 календарных дней.

4. Укажите тип профессии: высокие показатели технического и пространственного мышления, внимания, любовь к ручного труду, физическая выносливость.
а) человек-природа;
б) человек-знаковая система;
в) человек-техника;
г) человек-человек;
д) человек-художественный образ.

5. Что включает в себя личное качество обаяние?
а) умение менять направление или способы действия в некоторых ситуациях;
б) способность работать над проблемой пока она не будет решена;
в) умение производить хорошее впечатление;
г) умение брать на себя роль лидера.

Критерии оценки:

«5» - полное и безошибочное выполнение всех трех заданий зачетной работы;
«4» - правильное выполнение двух заданий
«3» - правильное и полное выполнение одного задания зачета
«2» - невыполнение всех заданий зачета или частичное выполнение одного задания