#### МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ ИРКУТСКОЙ ОБЛАСТИ

Государственное бюджетное профессиональное образовательное учреждение Иркутской области «Ангарский промышленно – экономический техникум» (ГБПОУ ИО «АПЭТ»)

# МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ПРОВЕДЕНИЮ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ПРОБЫ В ФОРМЕ ИНТЕРАКТИВНОЙ ЭКСКУРСИИ

по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям)

ОДОБРЕНО

Предметно — цикловой комиссией профессионального цикла по специальностям 38.02.04, 32.02.01 Председатель 2000 От 2000 г.

Рассмотрено на заседании методического совета и рекомендовано к использованию в учебном процессе в ГБПОУ ИО АПЭТ Протокол № 2 от 25.10.2017

#### **КИДАТОННА**

Авторами представленных методических рекомендаций являются преподаватели общеобразовательного и профессионального циклов ГБПОУ ИО Ангарского промышленно-экономического техникума по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям).

Представленные разработки занятий по практическому применению метода профессиональных проб в ходе проведения профориентационных мероприятий можно использовать для мастеров производственного обучения, преподавателей спецдисциплин.с обучающимися старших классов общеобразовательных организаций и всеми теми, кому интересна указанная выше специальность.

В основу методических рекомендаций положен практический опыт проведения профессиональной пробы в форме интерактивной экскурсии по специальности 38.02.04 Коммерция по отраслям) со школьниками 8-11 классов в ГБПОУ «АПЭТ».

Методические рекомендации снабжены приложениями, позволяющими оценить практическую значимость мероприятия, и могут быть использованы для проведения профессиональной ориентации школьников в рамках профориентационной работы в образовательных организациях среднего профессионального образования.

#### АВТОРСКИЙ КОЛЛЕКТИВ:

Смирнова Наталья Владимировна – преподаватель общепрофессиональных профессиональных дисциплин и междисциплинарных курсов

Лебедева Элла Владимировна – преподаватель общепрофессиональных дисциплин и междисциплинарных курсов

Лебедева Тамара Александровна - преподаватель общепрофессиональных профессиональных дисциплин и междисциплинарных курсов

Миненко Лариса Ивановна - преподаватель общепрофессиональных профессиональных дисциплин и междисциплинарных курсов

Стогова Лариса Ануфриевна – преподаватель информатики, информационных технологий

Козырева Валентина Сергеевна - преподаватель химии

Большедворская Нателла Александровна – преподаватель физики

Кочкурова Вера Павловна - преподаватель иностранного языка

Избашева Юлия Борисовна – преподаватель права

Довыденко Елена Михайловна – преподаватель русского языка

# СОДЕРЖАНИЕ

ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА	4
1 ПЛАН ПРОВЕДЕНИЯ ИНТЕРАКТИВНОЙ ЭКСКУ	РСИИ ПО
СПЕЦИАЛЬНОСТИ КОММЕРЦИЯ (ПО ОТРАСЛЯМ)	9
1 1 Цели экскурсии	9
2 Педагогические методы и технологии:	10
1.3 Требования к минимальному материально-техническому	обеспечению
экскурсии:	10
1.4. Междисциплинарные связи:	10
1.5 Ход экскурсии	10
1.6 Информационное обеспечение экскурсии	11
ПРИЛОЖЕНИЕ 1	13
ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ПРОБА В ПРАВОВОМ ОТДЕЛЕ ПО	ОТКРЫТИЮ
ПРЕДПРИЯТИЯ	13
ПРИЛОЖЕНИЕ 2	17
ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ПРОБА ПО ЗАКЛЮЧЕНИЮ	ДОГОВОРА
ПОСТАВКИ В ОТДЕЛЕ ЗАКУПОК	17
ПРИЛОЖЕНИЕ 3	21
ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ПРОБА В ОТДЕЛЕ ОЦЕНКИ	КАЧЕСТВА,
ЭКСПЕРТИЗЫ ТОВАРОВ И ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГ	ИЙ21
ПРИЛОЖЕНИЕ 4	23
ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ПРОБА В ОТДЕЛЕ ПЕРЕВОДЧИКОВ	23
ПРИЛОЖЕНИЕ 5	26
ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ПРОБА В ОТДЕЛЕ МАРКЕТИНГА	
ПРИЛОЖЕНИЕ 6	28
ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ПРОБА В ОТДЕЛЕ РЕАЛИЗАЦИИ	28
ПРИЛОЖЕНИЕ 7	32
ЗАКЛЮЧИТЕЛЬНЫЙ ЭТАП ЭКСКУРСИИ	32

#### ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА

Актуальность проблемы. Концепции развития системы сопровождения профессионального самоопределения детей и молодежи Иркутской области до 2020 года, утвержденная распоряжением Правительства Иркутской области от 31 марта 2014 года N 239-рп. говорится, что самостоятельный и ответственный профессиональный выбор - центральное звено в подготовке кадров для новой экономики. По данным исследований, осознанный выбор существенно увеличивает производительность труда и уменьшает текучесть кадров. Выпускник, у которого сформирован необходимый набор компетенций профессионального самоопределения, готов к профессиональной мобильности в динамично меняющихся экономических условиях, в том числе и в наиболее сложных ситуациях, требующих от него организации самозанятости. Таким образом, развитие системы сопровождения профессионального самоопределения детей и молодежи будет способствовать повышению качества трудовых ресурсов Иркутской области и ее экономическому росту.

Вопросы профессионального самоопределения актуальны всегда. Как не ошибиться при выборе профессии, как помочь подростку в самоопределении, как научить быть успешным в современном мире, эти вопросы всегда волнуют педагогов и родителей.

Проблема подготовки школьников к жизненному и профессиональному самоопределению в современных социально-экономических условиях становится все более актуальной. Складывающийся в России рынок труда высветил серьезные затруднения в ее решении.

Наиболее неподготовленными к рыночным отношениям оказались выпускники общеобразовательных школ, специальных средних и высших учебных заведений. Одной из основных причин этого является отсутствие целенаправленной профессиональной ориентации на всех возрастных этапах в системе непрерывного образования.

Школа как один из важнейших социальных институтов должна оказывать учащимся помощь в адаптации к новым производственным отношениям за счет создания условий для личностного психологического роста и повышения уровня информированности о различных аспектах современного мира труда. Одним из методов их решения является профессиональная проба.

Профессиональная проба - профессиональное испытание или профессиональная проверка, моделирующая элементы конкретного вида профессиональной деятельности, имеющая завершенный вид, способствующая сознательному, обоснованному выбору профессии.

Профессиональная проба является средством актуализации профессионального самоопределения и активизации творческого потенциала личности школьников.

Каждому учащемуся необходимо овладеть компетенциями для приобретения навыков в той или иной профессии.

Компетенции для ученика - это модель его будущего, ориентир в профессиональной деятельности. Чтобы формирование компетенций стало целенаправленным и осознанным, учащийся должен погрузиться, хотя бы на

время, в ту профессиональную сферу, склонность к которой у него преобладает. Одним из вариантов погружения в профессию может быть реализация технологии профессиональных проб.

Когда учащийся становится главным действующим лицом в некоторой практической деятельности, участвует в профессиональной пробе, он приобретает намного больше, чем словесный рассказ об этой сфере деятельности:

- учащийся познаёт себя в деятельности, и у него появляется возможность проанализировать соответствие своих намерений избираемому профилю обучения,
- оценить, какими компетенциями ему стоит овладеть для своей успешной реализованности в той или иной профессиональной сфере.

Одним из важнейших факторов, определяющих многое в жизни человека, является правильный выбор профессиональной трудовой деятельности.

Сделать правильный выбор в профессиональном самоопределении - задача не из простых и не из легких.

С целью реализовать данную задачу, помочь самоопределится в выборе профессии преподавателями общеобразовательного и профессионального циклов ГБПОУ ИО Ангарского промышленно-экономического техникума были проведены профессиональные пробы в форме интерактивной экскурсии по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям) с обучающимися общеобразовательных школ не только г. Ангарска. Профессиональная проба в форме интерактивной экскурсии по специальности Коммерция была проведена в МОУ СОШ с. Верхний Булай Иркутской области, Черемховского района.

Ребята имели возможность не только познакомиться с основными видами профессиональной деятельности менеджера по продажам, но и самостоятельно решить ряд профессиональных ситуационных задач в области коммерческой деятельности.

На базе практического опыта и были разработаны данные методические рекомендации по организации и проведению профессиональной пробы в форме интерактивной экскурсии по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям) со школьниками 8-11 классов в ГБПОУ «АПЭТ».

Целью интерактивной экскурсии по специальности Коммерция является

- формирование у учащихся 9-х -11-х классов интереса к специальности «Коммерция (по отраслям)»;
- содействие профессиональному самоопределению обучающихся посредством погружения в специальность.

Задачи мероприятия:

- сообщение базовых сведений о профессиональной деятельности менеджера по продажам;
- моделирование основных элементов профессиональной деятельности менеджера по продажам;
- выявление интересов, обучающихся к данному виду практической деятельности.

Школьники в ходе экскурсии должны побывать в структурных подразделениях виртуального предприятия, таких как:

- правовой отдел;
- отдел закупок;
- отдел оценки качества и экспертизы товара;
- отдел информационных технологий;
- отдел маркетинга;
- отдел реализации (группа переводчиков, группа по подготовке товара к продаже).

Экскурсия по структурным подразделениям виртуального предприятия организована в формате выполнения кейсов и мастер-классов. Для каждого кейса школьники получают письменные профессиональные задания.

Рекомендации. Для выполнения каждого кейса предлагаются четкие временные рамки, которые устанавливаются таким образом, чтобы задачи были выполнены в быстром темпе и при полной концентрации внимания. Форма организации работы — командная. Каждая команда формируется в количестве не более 8 человек. При проведении экскурсии с классом (25 чел.) целесообразно разделение его на команды. Каждой команде выдается индивидуальный маршрутный лист, разработанные заранее. Принципиально важно сохранение порядка следования команды по отделам виртуального предприятия.

На каждый кабинет (отдел) изготавливается вывеска.

Начало экскурсии – в правовом отделе (далее по порядку как в приложениях).

В основу создания и проведения интерактивной экскурсии по специальности Коммерция (по отраслям) положен модульный принцип, когда в зависимости от условий, необходимости состава преподавателей видоизменять программу экскурсии без ущерба для ее основной цели.

В зависимости от специфики виртуального предприятия, на котором проводится экскурсия, содержание кейсовых заданий для выполнения их обучающимися могут варьироваться (меняться).

**Новизна и оригинальность методических рекомендаций** заключаются в реализации инновационной формы профориентации, направленной на формирование позитивного имиджа специальности Коммерция (по отраслям) среди старшеклассников.

Методические рекомендации по организации и проведению профессиональной пробы в форме интерактивной экскурсии по специальности 38.02.04 «Коммерция (по отраслям)» предназначены для педагогов — практиков образовательных организаций СПО, которые организуют и проводят профессиональные пробы по специальности Коммерция. Форма проведения профессиональной пробы (интерактивная экскурсия) может быть взята за основу при организации подобных профориентационных мероприятий по другим специальностям.

**Цель методических рекомендаций**: оказать методическую помощь педагогам и раскрыть опыт проведения профессиональных проб среди школьников.

Ожидаемый результат от использования данных методических рекомендаций: педагог получит возможность подготовить и провести профориентационное мероприятие в форме интерактивной экскурсии по специальности, выделяя в ней содержательные блоки, используя современные методические и технологические подходы.

#### Социальная значимость специальности Коммерция (по отраслям):

Менеджер по продажам — одна из наиболее востребованных специальностей на сегодняшний день. В любой уважающей себя компании есть такая должность. В этом нет ничего удивительного, поскольку собственно на менеджерах и держится современный бизнес. Грамотные специалисты помогают сделать компанию более конкурентоспособной. Менеджеры по продажам будут востребованы до тех пор, пока будут существовать торговые отношения. А торговые отношения сегодня развиваются стремительными темпами.

Менеджер по продажам — это человек, который делает бизнес. От эффективной работы менеджера по продажам зависит как его личный успех, так и успех, и процветание компании, в которой он работает. Спектр профессиональных задач, решаемых специалистом коммерции, весьма широк. Поэтому принято считать, что менеджеры представляют собой настоящих универсалов в экономике. Специальность «Коммерция (по отраслям)» уникальна тем, что она объединяет в себе основные черты менеджера, маркетолога и товароведа.

Менеджер по продажам готовится к следующим видам деятельности:

- Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью.
- Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности.
- Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохраняемости товаров.
- Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих. «Продавец продовольственных товаров. Продавец непродовольственных товаров. Контролёр кассир

#### Область профессиональной деятельности выпускников:

Организация и проведение коммерческой деятельности в производственных, торговых и сервисных организациях.

### Объектами профессиональной деятельности выпускников являются:

- Товары, производимые и/или реализуемые в производтвенных, обслуживающих организациях;
  - Услуги, оказываемые сервисными организациями;
  - Первичные трудовые коллективы

Научиться организовывать своё собственное предприятие, свободно ориентироваться в условиях рынка, познать психологию потребительского поведения, уметь планировать маркетинговые программы, внедрять принципы логистики в управление предприятием, оптимизировать экономическую деятельность предприятия, совершенствовать организацию розничной торговли и многому другому поможет специальность «Коммерция (по отраслям)».

Менеджер по продажам является универсалом в экономике, так как он объединяет все профессии, связанные с бизнесом. Коммерсант не зависит от работодателя, так как он сам создает рабочие места для специалистов различных областей.

Сейчас выросло количество магазинов, торговых центров, производителей. Так как в основном предприятия производят не уникальный товар или услугу, фирмы-конкуренты «дышат» в спину круглосуточно. Разница лишь в оборотах. Кто лучше продаст продукцию, у того её и купят. Поэтому прибыль предприятия пропорционально зависит от работы менеджера по продажам. Бессмысленно содержать штат сотрудников, если не иметь несколько хороших менеджеров по продажам. Чем бы ни занималась компания, что бы ни продавала, всегда нужно думать о том: - как этот товар продвигать; - как сделать так, чтобы товар купили.

# 1 ПЛАН ПРОВЕДЕНИЯ ИНТЕРАКТИВНОЙ ЭКСКУРСИИ ПО СПЕЦИАЛЬНОСТИ КОММЕРЦИЯ (ПО ОТРАСЛЯМ)

## 1 1 Цели экскурсии

#### ДЛЯ ПРЕПОДАВАТЕЛЕЙ:

Дидактическая:

- 1. Познакомить школьников с основными видами деятельности специалиста в области коммерции «Менеджера по продажам» такими как:
  - Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью.
- Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности.
- Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохраняемости товаров.
- Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих. «Продавец продовольственных товаров. Продавец непродовольственных товаров. Контролёр кассир
- 2 Показать социальную значимость специальности Коммерция (по отраслям).

#### Развивающая:

- развитие мышления, необходимого образованному человеку для полноценного функционирования в современном обществе;
- развитие критического мышления, навыков групповой самоорганизации, умения вести диалог;

#### Воспитательная:

- способствовать формированию гражданской позиции и профессиональных качеств,
- воспитывать личность в каждом обучающемся, умение понимать других через групповые формы работы, уважение к представителям различных профессий

#### ДЛЯ УЧЕНИКА:

- В ходе экскурсии по специальности Коммерция (по отраслям) школьникам необходимо выполнить задания следующего содержания:
- заполнить заявление по форме № Р11001; для регистрации своего предприятия;
  - провести переговоры и заключить договор поставки с поставщиком;
  - провести приемку товара по количеству и качеству;
  - подготовить товар к продаже;
- подготовить рекламу для своего товара или слоган для своего предприятия;
  - продать товар.
  - По итогам выполнения профессиональной пробы учащиеся должны знать:

- содержание, характер труда в данной сфере деятельности, требования, предъявляемые к личности и профессиональным качествам;
- общие теоретические сведения, связанные с характером выполняемой пробы.

Учащиеся должны уметь:

- выполнять простейшие операции; пользоваться вычислительной техникой, работать с документацией; выполнять простейшие отчеты.
- соотносить свои индивидуальные особенности с профессиональными требованиями и их возможных решений.

#### 2 Педагогические методы и технологии:

Интерактивные методы обучения — наиболее эффективные методы, при которых ученики взаимодействуют не только с учителем, но и друг с другом. Вектор: учитель = ученик = ученик.

Кейс-метод. Задается ситуация (реальная или максимально приближенная к реальности). Ученики должны исследовать ситуацию, предложить варианты ее разрешения, выбрать лучшее.

# 1.3 Требования к минимальному материальнотехническому обеспечению экскурсии:

ПК Pentium, проектор, демонстрационный экран, демонстрационный материал: химическая посуда, реактивы, прибор Журавлева, рычажные весы, набор гирек, раздаточный материал: ГОСТ 26987-86, карточки для заполнения таблицы, образцы ярлыков на товар на английском языке, бланк аннотации на товар в соответствии с ЕАС, словари, переводчики, бланк заявления по форме № P11001, образец договора поставки, Штрих LIGHT АСПД; аппарат упаковочный; ЧПМ «Орион 100»; весы механические РН 6Ц; весы электронные; нитрат-тестер СоЭкс; CASSW-1 два дисплея (весы); овоскоп;

# 1.4. Междисциплинарные связи:

Право, правовое обеспечение профессиональной деятельности, химия, физика, биология, товароведение, организация коммерческой деятельности, маркетинг, русский язык, английский язык, информатика, информационные технологии.

# 1.5 Ход экскурсии

No	Вид деятельности	
1	Организационный момент	5 мин
1.1	Приветствие школьников и организация внимания	
1.2	Формулировка цели экскурсии	
1.3	Формирование позитивной мотивации к знакомству и овладению	

№	Вид деятельности	время
	навыками менеджера по продажам	
2	Показ рекламного ролика о специальности Коммерция (по	2 мин
	отраслям)	
3	Погружение в специальность	
3.1	Выполнение кейса в Правовом отделе по регистрации своего	10 мин
	предприятия (приложение 1)	
3.2	Выполнение кейса в Отделе Закупок (приложение 2)	10 мин
3.3	Мастер – классы по оценке качества хлеба по органолептическим и	
	физико-химическим показателям в Отделе Оценка Качества	40 мин
	Экспертиза товаров и информационных технологий (приложение 3)	
3.4	Выполнение кейса в Отделе Переводчиков (приложение 4)	10 мин
3.5	Создание рекламного слогана для определенного товара в Отделе	10 мин
	Маркетинга (приложение 5)	
3.6	Работа на торговом оборудовании и продажа товара в Отделе	10 мин
	Реализации (приложение 6)	
3.7	Заключительный этап экскурсии составление эссе о Менеджере по	
	продажам, его основных видах деятельности	15 мин
4	Подведение итогов профессиональной пробы:	5 мин
	Обсуждаются итоги экскурсии	
5	Рефлексия	3 мин
	Всего	120 мин

## 1.6 Информационное обеспечение экскурсии

- 1 Федерального закона Российской Федерации от 29 декабря 2012 года N 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации» [Электронный ресурс] <a href="http://www.consultant.ru/document/Cons\_doc\_LAW\_291213/">http://www.consultant.ru/document/Cons\_doc\_LAW\_291213/</a> (дата обращения 30.04.2018г);
- 2 Закона Российской Федерации от 19 апреля 1991 года N 1032-1 «О занятости населения в Российской Федерации» [Электронный ресурс] <a href="http://www.consultant.ru/document/cons\_doc\_LAW\_60/">http://www.consultant.ru/document/cons\_doc\_LAW\_60/</a> (дата обращения 30.04.2018г);
- 3 Концепция развития системы сопровождения профессионального самоопределения детей и молодежи иркутской области до 2020 года [Электронный ресурс] <a href="http://docs.cntd.ru/document/441628375">http://docs.cntd.ru/document/441628375</a> (дата обращения 04.05.2018г);
- 4 Положение об областном конкурсе методических разработок по организации и проведению профессиональных проб. Приложение 1 к распоряжению министерства образования Иркутской области [Электронный ресурс] http://center-prof38.ru/ (дата обращения 04.05.2018);
- 5 Стандарт среднего профессионального образования по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям) [Электронный ресурс] <a href="http://www.consultant.ru/document/cons\_doc\_LAW\_166148/">http://www.consultant.ru/document/cons\_doc\_LAW\_166148/</a> (дата обращения 30.04.2018г);
- 6 Методический кейс сетевой платформы «Профессиональные пробы» Департамент образования Администрации муниципального образования

- Надымский район [Электронный ресурс] nadymedu.ru/download/1293/file4.docx (дата обращения 15.03.2018г);
- 7 Румынина, В.В. Правовое обеспечение профессиональной деятельности: Учебник/Румынина В.В. М. 2009г;
- 8 Голубенко О.А., Новопавловская В.П., Носова Т.С. Товароведение непродовольственных товаров-Учебное пособие/ О.А Голубенко -М-АльфаМ Инфра-М,2009
- 9 Карташова Е.А. Товароведение продовольственных товаров: Учебное пособие /Е.А.Карташова- М-АльфаМ Инфра-М,2009;
- 10 Котлер, Ф. Основы маркетинга: учебник/Ф Котлер М: Прогресс; 2010;
- 11 Моисеенко Н.С. Товароведение непродовольственных товаров-Учебник/ Н.С. Моисеенко. - Ростов на Дону - Феникс-2010;
- 12 Николаева М. А. Теоретические основы товароведения: Учебник/М.А. Николаева М.: Изд-во НОРМА, 2009;
- 13 Памбухчиянц О. В. Организация коммерческой деятельности. Учебник для ссузов/ О.В. Памбухчиянц. М.: ИТК «Дашков и К», 2014г;
- 14 Панкратов Ф. Г., Солдатова Н. Ф. Коммерческая деятельность: Учебник/Ф.Г.Панкратов, Н.Ф. Солдатова, 12-е изд., перераб. и доп. М.: ИТК «Дашков и К», 2015г;
- 15 Петрова Н.В., Мирицкая Е.А. Дополнительная общеобразовательная программа «Мой путь в бизнес: менеджмент, финансы, право» Департамент образования Администрации г.Томска [Электронный ресурс] http://dop.edu.ru/upload/file\_api/67/2a/672a1020-6e10-40b2-a9f1-404e9d220c42.pdf (дата обращения 15.03.2018г)

# ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ПРОБА В ПРАВОВОМ ОТДЕЛЕ ПО ОТКРЫТИЮ ПРЕДПРИЯТИЯ

#### Цели:

- Знакомство с работой правового отдела на торговом предприятии.
- Знакомство с порядком государственной регистрации предприятия.
- Заполнение заявления о государственной регистрации по форме
   № Р11001

План профессиональной пробы по государственной регистрации предприятия

№	Вид деятельности	время	Формы и методы
1	Организационный момент	1 мин	Беседа
1.1	Приветствие школьников и организация внимания		
1.2	Формулировка цели профпробы в правовом отделе по		
1.3	открытию предприятия		
	Формирование позитивной мотивации к знакомству и		
	овладению навыками менеджера по продажам по		
	оформлению государственной регистрации		
	предприятия		
2	Знакомство с основными понятиями:	2мин	презентация
	предпринимательская деятельность и порядком		
	государственной регистрации предприятия		
2	Анализ ситуационного задания	3 мин	Групповая работа
3	Заполнение заявление	3мин	Групповая работа
4	Рефлексия и подведение итогов	1 мин	беседа
	Итого	10 мин	

#### ЗАДАНИЕ 1

Для открытия нового предприятия Вам необходимо в установленном законом порядке пройти государственную регистрацию своего предприятия. Регистрация — это в законодательном порядке установленная процедура легализации деятельности субъектов хозяйствования.

Государственной регистрации подлежат все вновь создаваемые (реорганизуемые) субъекты хозяйствования, а также изменения и дополнения, вносимые в учредительные документы действующих коммерческих и некоммерческих организаций.

Деятельность юридических лиц, осуществляемая без государственной регистрации, запрещается и признаётся незаконной. Доходы, полученные от такой деятельности, и штраф в размере полученных доходов взыскиваются в доход бюджета.

# В соответствии с законодательством юридическое лицо считается созданным с момента его государственной регистрации.

Регистрация субъектов хозяйствования производится по месту их нахождения после утверждения фирменного названия на основании документов, представляемых учредителями.

Регистрирующие органы в соответствии со своей компетенцией осуществляют разнообразные функции, связанные с государственной регистрацией субъектов

хозяйствования: саму процедуру регистрации, её техническое и информационное обеспечение, формирование и ведение ЕГРЮЛ.

- 1. Ознакомьтесь с этапами государственной регистрации юридических лиц.
- 2. Придумайте фирменное название вашего предприятия с организационноправовой формой общество с ограниченной ответственностью (ООО)
- 3. Определите уставный капитал общества (по законодательству РФ уставный капитал должен быть не менее 10000руб)
  - 4. Заполните заявление о государственной регистрации по форме № Р11001

#### СХЕМА ГОСУДАРСТВЕННОЙ РЕГИСТРАЦИИ ЮРИДИЧЕСКОГО ЛИЦА

Оплата госпошлины за регистрацию в размере 4 000 рублей

Заверение подписи заявителя на заявлении о государственной регистрации юридического лица у нотариуса

#### Представление документов

- в налоговую инспекцию по месту нахождения юридического лица на государственную регистрацию
- подписанное заявителем заявление о государственной регистрации по форме № P11001;
- решение о создании юридического лица в виде протокола, договора или иного документа в соответствии с законодательством РФ;
- учредительные документы юридического лица в двух экземплярах, один из которых с отметкой регистрирующего органа возвращается заявителю;
- выписка из реестра иностранных юридических лиц соответствующей страны происхождения или иное равное по юридической силе доказательство юридического статуса иностранного юридического лица учредителя;
- документ об уплате государственной пошлины.

#### Регистрирующий (налоговый) орган

- принимает решение о государственной регистрации (отказе в государственной регистрации);
- вносит в ЕГРЮЛ запись о государственной регистрации;
- -в режиме «одного окна» направляет сведения о регистрации в государственные внебюджетные фонды (пенсионный, социального страхования) для регистрации в качестве страхователя, а также в органы статистики.

#### Получение

Свидетельства о государственной регистрации, Выписки из ЕГРЮЛ Свидетельства о постановке на налоговый учет Либо отказа в государственной регистрации

Открытие расчетного счета в банке



Заполнение заявления на регистрацию своего предприятия. Вручение свидетельства по регистрации предприятия



Заполнение заявления на регистрацию своего предприятия в Верхне Булайской школе

# ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ПРОБА ПО ЗАКЛЮЧЕНИЮ ДОГОВОРА ПОСТАВКИ В ОТДЕЛЕ ЗАКУПОК

#### Цель:

- Знакомство с работой отдела закупок на торговом предприятии;
- Приобретение практических навыков заполнения договора поставки

#### План профессиональной пробы по заполнению договора поставки

No	Вид деятельности	время	Формы и
			методы
1	Организационный момент	1 мин	беседа
1.1	Приветствие школьников и организация внимания		
1.2	Формулировка цели профпробы		
1.3	Формирование позитивной мотивации к знакомству и		
	овладению навыками менеджера по продажам по оформлению		
	договора поставки		
2	Знакомство с функциями отдела закупок	1 мин	презентация
2	Анализ ситуационного задания	3 мин	Групповая
			работа
3	Заполнение договора поставки	4мин	Групповая
			работа
4	Рефлексия и подведение итогов	1 мин	беседа
	Итого	10 мин	

#### ЗАДАНИЕ 2

Составить договор на поставку хлеба и хлебобулочных изделий, в котором Поставщик- Продавец ОАО «Каравай» г.Ангарск обязуется изготовить и поставить хлеб и хлебобулочные изделия, а также обеспечить товар сертификатом соответствия и доставить его на склад Покупателя в соответствии с заявкой, переданной Покупателем на последующие сутки не позднее 20 часов предыдущего дня. Покупатель обязуется обеспечить предоплату в размере 75% от общей суммы поставки при передачи заявки и 25% — в течение 3-х дней после получения товара, плюс 1% от суммы за каждый день просрочки платежа. За нарушение условий договора сторонами предусмотрен штраф в размере 30% от всей суммы договора, плюс 3% от суммы за каждый день просрочки доставки товара. При условии форс мажорных обстоятельств стороны претензий друг к другу не имеют. Споры рассматриваются в существующем порядке.

#### Договор № на поставку хлеба и хлебобулочных изделий

Γ.	«
	менуемое в дальнейшем «Продавец», в лице Генерального директора Прокопова Валерия действующего на основании Устава, с одной стороны, и
дальнейшем	«Покупатель», в
лице	·
	, действующий на основании
	с другой стороны, заключили Договор о
нижеследуюц	
1.	Предмет договора
Прод	авец обязуется изготовить и поставить, а Покупатель - принять и оплатить хлеб и хлебобулочные
изделия, имен	нуемые в дальнейшем «Товар», в ассортименте и количестве, указанным в товарно-транспортной
накладной (Т	ТН), подписываемыми сторонами в период действия Договора.
2.	Качество товара
2.1.	Качество поставляемого товара и сроки реализации должны соответствовать нормативной
документации	и на хлеб и хлебобулочные изделия.
2.2.	Копии декларации о соответствии на каждый вид товаров предоставляются Покупателю с
	овой партии и действительны в течение срока действия декларации.

хлеба из муки смешанной валки и 72 часа для хлебобулочных изделий из пшеничной муки и изделий из слоеного теста.

2.3. Продавец гарантирует доброкачественность продукции в течение 96 часов с момента выемки для

- 2.4. В случае нарушения требования к качеству товара Покупатель имеет право потребовать замены товара ненадлежащего качества, либо вернуть товар на следующие сутки.
- 2.5. Продавец не отвечает за недостатки товара, возникшие вследствие нарушения Покупателем правил хранения.
- 2.6. Срок годности товара в момент передачи Покупателю должен составлять не менее 80% от общего срока годности товара.

#### 3. Срок и порядок поставки

# 3.1. Продавец производит поставку товара поставку товара по телефону 30-54-71, 30-54-50 или в письменном виде. На дневное время Покупателем могут быть сделаны заявки на текущий день с 9.00 до 12.00 часов, доставка при этом осуществляется до 20.00 часов. Внесение изменений в суточный заказ производится не позднее, чем за четыре часа до вывоза товара.

- 3.2. В случае не предоставления суточного заказа поставка хлеба не производится.
- 3.3. Отгрузка товара производится круглосуточно по согласованному между сторонами графику. Допускается отклонение от графика не более чем на три часа.
- 3.4. Поставка товара производится в порядке централизованной доставки или самовывозом специализированным автотранспортом.
- 3.5. Покупатель обязан обеспечить при выгрузке товара подъемные пути для автотранспорта, защиту товара от осадков (защитные козырьки), освещение мест выгрузки, звонок для вызова приемщика товара.
- 3.6. Покупатель производит приемку товара в порядке, предусмотренном Инструкциями о приеме продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления по количеству и качеству (№ П-6 от 15.06.65 г., № П-7 от 25.04.66 г.) и удостоверяет приемку подписанием накладной.
- 3.7. На каждую партию отгруженного товара Продавцом выписывается товарно-транспортная накладная, в которой покупатель делает отметку о получении товара (количество принятого товара и тары, количество не принятого товара и возвращаемой тары, время приемки, подпись, расшифровка подписи, штамп и печать).
- 3.8. Передача товара осуществляется на складе Покупателя. Право собственности на товар у Покупателя возникает с момента передачи.

#### 4. Tapa

- 4.1. Продавец предоставляет товар в стандартных деревянных лотках, являющихся многооборотной тарой.
- 4.2. Покупатель обязан иметь обменный комплект многооборотной тары, пополнение которой по сроку износа осуществляется за свой счет.
- 4.3. Покупатель возвращает многооборотную тару тем же транспортом, который доставил очередную партию товара, в порядке равноценного обмена.
- 4.4. За просрочку возврата тары до 15 дней Покупатель уплачивает Продавцу штраф в размере 50% от стоимости не возвращенной в срок тары, а свыше 15 дней 100% (с зачетом ранее уплаченных сумм санкций).

#### 5. Цена и порядок расчетов

5.1. Покупатель оплачивает товар по ценам, действующим на момент отгрузки товара и указанным ТТН.
5.2. Отпускная цена на товар устанавливается и может быть изменена в одностороннем порядк
Продавцом. Продавец сообщает Покупателю об изменении цен в ТТН.
5.3. При осуществлении платежей за товар стороны применяют:
- наличный расчет в порядке, предусмотренным законодательством РФ;
- безналичный расчет.
5.4. Покупатель оплачивает товар в следующем порядке:
– предоплата в размереоплата в течении банковских дней после получения товара.
5.5. Факт оплаты подтверждается поступлением денежных средств на расчетный счет или в касс
Продавца. При задержке оплаты поставка товара прекращается.
5.6. Ежемесячно по состоянию на 1 число стороны проводят сверку расчетов по телефону бухгалтерии
Продавца: 30-93-25.
5.7. За просрочку оплаты товара Покупатель выплачивает пени в размере _% неоплаченно
суммы за каждый день просрочки.
<b>5.8.</b> За нарушение сроков доставки товара Продавец выплачивает пени в размере% о суммы за каждый день просрочки доставки товара
5.9. За нарушение условий договора сторонами предусмотрен штраф в размере% от всег
суммы договора
6. Срок действия Договора и порядок разрешения споров
6.1. Срок действия Договора с « »
6.2. В случае, если одна из сторон не позднее, чем за 30 дней до истечения срока действия Договора н
заявит о расторжении Договора, Договор считается пролонгированным на следующий год.
6.3. Разногласия и споры, которые могут возникнуть по настоящему Договору, разрешаются путем переговоров на основе взаимопонимания и уважения, а при не достижении соглашения - в Арбитражном суд
Иркутской области.
6.4. Условия настоящего Договора имеют одинаковую силу для сторон и могут быть изменены по
взаимному согласию с обязательным составлением письменного документа, который является неотъемлемов
частью Договора.
7. Прочие условия
7.1. В случаях, не предусмотренных настоящим Договором, стороны руководствуются
гражданским законодательством РФ. 7.2. Ни одна из сторон не вправе передать свои права по настоящему Договору третьей стороне бе
письменного согласия другой стороны.
7.3. Право на получение Продавцом пеней и штрафов возникает после выставления претензии
признания их Покупателем или после решения Арбитражного суда г. Иркутска
8. Реквизиты и подписи сторон
Продавец: ОАО «Каравай»
Адрес юридический: 665824 Иркутская область, город Ангарск, 251 квартал, строение 1
<u>ИНН (Идентификационный номер) 3801008303</u> КПП (Код причины постановки) 380101001
ОГРН 1023800516079
ОКПО 00351633
ОКВЭД 15.81
<u>OKOHX 18113</u>
расчетный счет 40702810618310100058
корреспондентский счет 30101810900000000607 в отделении Байкальского банка Сбербанка России г. Иркутск
Генеральный директор В.В. Прокопов
Теперыный директорВ.В. Проконов
<u>Покупатель:</u>
<u></u>
Адрес юридический:
Адрес доставки:
Пдрес достивки
ИНН/ КПП
P/c
<del></del>
K/c
OKHO
ОКОНX Тел/факс, e-mail:
Тел/факс, е-тап: Покупатель
22031101010



Переговоры и заключение договора поставки



Переговоры и заключение договора поставки в Верхне Булайской школе

## ПРИЛОЖЕНИЕ 3

# ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ПРОБА В ОТДЕЛЕ ОЦЕНКИ КАЧЕСТВА, ЭКСПЕРТИЗЫ ТОВАРОВ И ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

#### Цель:

- Знакомство с работой товароведа.
- Проведение экспертизы поступившей партии пшеничного хлеба по органолептическим, физико-химическим показателям.

#### Ход профессиональной пробы по оценке качества и экспертизы товара

№ п/п	Этапы	Время, мин	Формы и методы
1	Организационный момент, мотивация	1	Беседа
2	Проведение инструктажа по технике безопасности	2	презентация
3	Знакомство с работой товароведа и исследование органолептического состава хлеба	10	Групповая работа, индивидуальная за ПК
4	Определение пористости и кислотности хлеба	14	Демонстрационный эксперимент, групповая работа, индивидуальная за ПК
5	Выполнение вычислений в MS Excel, анализ исследования всех показателей хлеба по ГОСТу 26987-86	10	Индивидуальная работа за ПК
6	Рефлексия	2	беседа
7	Подведение итогов	1	беседа
	Итого	40	

#### Задание 3

В адрес магазина поступила партия хлебобулочных изделий необходимо:

- 1. Идентифицировать предложенный образец хлеба
- 2. Провести оценку качества хлеба по органолептическим показателям
- 3. Определить пористость хлеба
- 4. Определить кислотность хлеба
- **5.** Сделать заключение о соответствии всех показателей качества хлеба, действующему ГОСТу 26987-86 «Хлеб белый из пшеничной муки высшего, первого и второго сортов»





Демонстрационный эксперимент по оценке качества хлеба.



Оценка качества трикотажных товаров школьниками в Верхне Булайской школе

# ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ПРОБА В ОТДЕЛЕ ПЕРЕВОДЧИКОВ

#### Цель:

язык

- Знакомство с требованиями к маркировке товара
- Знакомство со ст 10-11 ФЗ «О защите прав потребителей»
- Проведение перевода аннотации на товар с английского на русский

#### Ход элемента

№ п/п Этапы	Этапы	Время,	Формы и
J1≌ 11/11	Tians		методы
1	Организационный момент	1 мин	
1.1	Приветствие школьников и организация внимания		
1.2	Формулировка цели профпробы		Беседа
1.3	Формирование позитивной мотивации к знакомству		Веседа
	и овладению навыками менеджера по продажам по		
	владению английским языком		
2	Знакомство с правилами продажи и обмена товаров	2мин	презентация
2	Анализ ситуационного задания	3 мин	Групповая
			работа
3	Перевод на русский язык информации на ярлыках	3 мин	Групповая
	товара		работа
4	Подведение итогов	1 мин	Беседа
	Итого	10 мин	

#### Задание 4

В магазин поступила партия товара с маркировкой на английском языке. В соответствии ФЗ «О защите прав потребителей статьи 8 «Право потребителя на информацию об изготовителе (исполнителе, продавце) и о товарах (работах, услугах)» п.1,2 Потребитель вправе потребовать предоставления необходимой и достоверной информации о товаре, которая должна доводиться до сведения потребителей при заключении договоров купли-продажи и договоров о выполнении работ (оказании услуг), на русском языке, а дополнительно, по усмотрению изготовителя (исполнителя, продавца), на государственных языках субъектов Российской Федерации и родных языках народов Российской Федерации. Необходимо:

- переведите необходимую информацию на русский язык,
- заполнить бланк-аннотацию (приложение) на товар

#### Наименование товара



Страна приобретені	IRI
Производитель:	
Место продажи:	
Состав:	
Размер:	
Рост :	
Цена:	
Дата изготовления:	
ИП	УНП





#### **VIGOSS**

JEANS&GARMENTS CO
Since 1996

#### **SIZE 36**

0728 2192 502

#### LADY'S TROUSERS

MADE IN TURKEY
VIGOSS TEXTILE CONFECTION
Eshiltepe,5
Gu-Eshli, Istanbul
tel: +90 212 372 9841

% 78.5 Cotton
% 20 Polyester
% 1.5 Elastane
WASH AT 40°
IRON AT MEDIUM
TEMPERATURE
WASH AND IRON INSIDE OUT



Школьники осуществляют перевод информации на маркировке товара с английского на русский язык



Подготовка к продаже товара. (Перевод маркировки товара на этикетке с английского на русский язык) в Верхне Булайской школе

# ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ПРОБА В ОТДЕЛЕ МАРКЕТИНГА

#### Цели:

- Знакомство с работой в отделе маркетинга
- Разработка рекламного слогана

#### Ход элемента

№ п/п	Этапы	Время,	Формы и методы
1	Организационный момент	1 мин	Методы
1.1	Приветствие школьников и организация внимания		
1.2	Формулировка цели профпробы		Беседа
1.3	Формирование позитивной мотивации к знакомству		Всседа
	и овладению навыками менеджера по продажам по		
	разработке рекламного слогана		
2	Знакомство с основными функциями отдела	2 мин	презентация
	маркетинга		презептация
3	Анализ ситуационного задания	2 мин	Групповая
			работа
4	разработке рекламного слогана	4мин	Групповая
			работа
5	Подведение итогов	1 мин	Беседа
	Итого	10 мин	

#### Задание 5

Рекламный слоган, особенно в случае массированной рекламной кампании, становится неотъемлемой частью названия магазина. При оформлении магазина его можно написать на вывеске под названием или на одной из витрин. Рекламный слоган должен указывать на товарную специфику магазина и вызывать положительные эмоции у покупателя. Хорошо если в слогане присутствует название магазина – для лучшей запоминаемости Разработать рекламный слоган для:

- сети магазинов бытовой техники и электроники «Эльдарадо»;
- сети магазинов продовольственных товаров «Командор»
- сети книжных магазинов «Продалит»





Работа школьников в отделе Маркетинга

# ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ПРОБА В ОТДЕЛЕ РЕАЛИЗАЦИИ

#### Цель:

- Знакомство с работой отдела реализации в торговом предприятии
- Приобретение навыков подготовки товара к продажи
- Приобретение навыков работы на торговом оборудовании

#### Ход элемента

№ п/п	Этапы	Время,	Формы и методы
1 1.1 1.2 1.3	Организационный момент Приветствие школьников и организация внимания Формулировка цели профпробы Формирование позитивной мотивации к знакомству и овладению навыками менеджера по продажам по подготовке товаров к продажи и работе на торговом оборудовании	1 мин	Беседа
2	Знакомство с функциями отдела реализации	1 мин	презентация
3	Анализ ситуационного задания	1 мин	Групповая работа
4	Работа на кассовом аппарате	3мин	Индивидуальная работа
5	Работа на электронных весах	2 мин	Индивидуальная работа
6	Работа на термоупаковочном столе	1мин	Индивидуальная работа
7	Подведение итогов	1 мин	Беседа
	Итого	10 мин	

#### Задание 6

#### Задание №6.1

Подсчитать стоимость покупки и сумму сдачи.

- 1.Сок «Любимый сад» 1 л по цене 46-00.
- 2.Сахар песок 1 кг по цене 38-00.
- 3.Био баланс 2.5% 1 л 1 шт. по цене 26-00.

Деньги покупателя 500-00.

Задание №6.2

Подсчитать стоимость покупки и сумму сдачи.

- 1.Сыр «Виола» 1/140 гр. 1 шт. по цене 38-50.
- 2. Растишка питьевя 1/90 гр. 1,6% по цене 25-00.
- 3. Кофе «Нескафе» 1/100 г. 1 шт. по цене 105-00.
- 4.Сок «Добрый» 2л 1 шт. по цене 105-00.

Деньги покупателя 1000-00.

#### Задание №6.3

Подсчитать стоимость покупки и сумму сдачи.

- 1.Ряженка 3,2% 1 л 1 шт. по цене 35-00.
- 2.Сок «Любимый сад» 1 л 1 шт. по цене 46-00.
- 3. Несквик 1/250г. 1 шт. по цене 280-00.
- 4. Молоко «Большая кружка» 1,5 л 3,5 % по цене 70-00.
- 5. Кофе «Нескафе» 1/100г. 1шт. по цене 105-00.

Деньги покупателя 1000-00.

#### Задание 6.4

1.Подготовить термоупаковочную машину к работе, для чего:

- установить машину на прочной, ровной и сухой поверхности;
- разрить электробезопасность термостола, а именно :

убедится, что машина заземлена, проверить целостность вилки, розетки и отсутствие оголений шнура;

- рабочих поверхностей;
- > заправить пленку в машину;
- **>** отрегулировать винт натяжения для достижения упругости натяжения пленки;
  - > отрегулировать терморегулятор в зависимости от толщины пленки;
- **>** включить выключатель электросети и дать нагреться термостолу и термоножу в течении нескольких минут;
  - 2. Упаковать товар в термоусадочную пленку, для чего:
  - товар в подложке уложить на рабочий стол;
- **р** протянуть пленку из роликов до рабочего стола и обернуть ею подложку с товаром;
- **>** перенести подложку с товаром ниже, к термоножу, и отрезать лишнюю пленку;
- упакованный товар положить на термостол и слегка надавить, чтобы произошла запайка пленки в течение нескольких секунд.

По окончании работы отключить машину от сети, дать ей остыть и привести машину в должное санитарное состояние: протереть корпус машины, рабочий стол и термостол мягкой салфеткой.







Работа на торгово-технологическом оборудовании





Работа на торгово-технологическом оборудование и продажа товара в Верхне Булайской школе

## ЗАКЛЮЧИТЕЛЬНЫЙ ЭТАП ЭКСКУРСИИ

#### Ход элемента

№ п/п	Этапы	Время,	Формы и методы
1	Организационный момент	1 мин	
1.1	Приветствие школьников и организация		Беседа
1.2	внимания		Веседа
	Формулировка цели заключительного этапа		
2	Анализ ситуационного задания	2 мин	Групповая работа
3	Написание эссе	10 мин	Групповая работа
4	Подведение итогов	2 мин	Беседа
	Итого	15 мин	

#### Задание 7

По результатам интерактивной экскурсии необходимо написать эссе о Менеджере по продажам, его основных видах деятельности.

На заключительном этапе экскурсии ребята написали эссе о Менеджере по продажам, его основных видах деятельности. Из анализа написанных школьниками эссе стало понятно, что всем участникам профессиональных проб было очень интересно решать профессиональные задачи в области коммерческой деятельности в такой необычной для них форме. Ребята уловили связь между общеобразовательными и общепрофессиональными дисциплинами, такими как: право, правовое обеспечение профессиональной деятельности, химия, физика, биология, товароведение, организация коммерческой деятельности, маркетинг, русский язык, английский язык, информационные технологии.

У многих ребят (95%) сформировалось представление о видах профессиональной деятельности менеджера по продажам таких как:

- Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью.
- Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности.
- Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохраняемости товаров.
- Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих. «Продавец продовольственных товаров. Продавец непродовольственных товаров. Контролёр кассир
- 8 человек (44,4%) определились с выбором своей будущей профессии и решили, поступить в наш техникум на специальность Коммерция.

Выдержки из эссе написанные ребятами:

- 1. « Дело в том, что мы живем в 21 веке, появляются новые товары, торговые компании растут, как грибы после дождя, в обществе появляются новые потребности, при этом люди уже могут позволить себе многое. А что же нужно, чтобы работа в продажах приносила удовольствие? Все очень просто: нужно уделять внимание собственному развитию, анализировать свои ошибки и снова развиваться. И самое главное, однажды поставив себе цель стать лучшим продавцом, я обязательно им стану, получив огромное удовольствие от работы. Я уверен, работа в продажах самая лучшая работа! Это мое»
- 2 «Я согласен с мнениями мировых специалистов, что наступила эра продавцов и лучшие места на Олимпе успеха займут специалисты по продажам люди, умеющие продавать. Поэтому я бы хотел стать лучшим менеджером по продажам …»

3 «По сути, менеджер по продажам это тот, кто занимается реализацией оптовых партий товаров, организует сети сбыта, торгует в розницу какими-либо товарами и услугами. Ему необходимо создать сеть сбыта, поэтому приходится обзванивать постоянных клиентов и постоянно заниматься поиском новых. Также в обязанности менеджера по продажам входят переговоры с поставщиками, оформление договоров. Рабочий день чаще проходит в офисе на рабочем месте, иногда переговоры ведутся при личной встрече, возможны выезды. Вакансии имеются в самых разнообразных фирмах, занимающихся сбытом товаров и услуг. Мой брат работает менеджером по продажам в компании, которая занимается оптовыми продажами осветительными приборами. Он зарабатывает очень хорошо. Я тоже планирую работать в этой области. А когда я наработаю определенный опыт открою свое дело. Думаю, получив образование по специальность Коммерция мне поможет вести свой бизнес грамотно и прибыльно.»

6 человек (33,4%), отметили в своих эссе, что им очень понравились профессиональные пробы по специальности Коммерция, но они еще не могут определиться в своей будущей профессии.

4 человека (22,3%) также отметили, что им понравились профессиональные пробы по специальности Коммерции, но они уже определились с выбором своей будущей профессии, но это не будет связано с коммерцией.





Обсуждение эссе и рефлексия