

**Государственное автономное профессиональное
образовательное учреждение Иркутской области
«Иркутский технологический колледж»**



**«ОСНОВНЫЕ ПОДХОДЫ К ПРОФИЛИРОВАНИЮ
ОБЩЕОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ НА ПРИМЕРЕ УЧЕБНОЙ
ДИСЦИПЛИНЫ «ЭКОНОМИКА» СПЕЦИАЛЬНОСТИ 38.02.04
КОММЕРЦИЯ (ТОРГОВЛЯ)»**

Преподаватель

Мельник Ольга Ивановна

ОСНОВНЫЕ ПОДХОДЫ К РАЗРАБОТКЕ ПРОФИЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ ОБЩЕОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ «ЭКОНОМИКА»

1. Соотнесение метапредметных, предметных, личностных результатов ФГОС СОО и профессиональных, общих компетенций ФГОС СПО 38.02.04 Коммерция (по отраслям). Синхронизация образовательных результатов.
2. Определение содержания (по дидактическим единицам), которое подлежит профилированию с учетом профессиональной направленности и специализации на торговую отрасль ОПОП 38.02.04 Коммерция (торговля). Интеграция содержания общеобразовательной дисциплины «Экономика» с общепрофессиональными дисциплинами и профессиональными модулями.
3. Планирование в рабочей программе общеобразовательной дисциплины профессиональной составляющей по видам учебной деятельности, моделирование видов будущей профессиональной деятельности и отдельных элементов работ, связанных с профессиональной деятельностью, в практических работах (практическая подготовка).

МЕЖДИСЦИПЛИНАРНАЯ СВЯЗЬ ОБЕСПЕЧИВАЕТ:

устранение
дублирования
содержания
обучения

усиление
мотивации к
изучению
общеобразовательн
ых дисциплин в
следствие
профессиональной
направленности

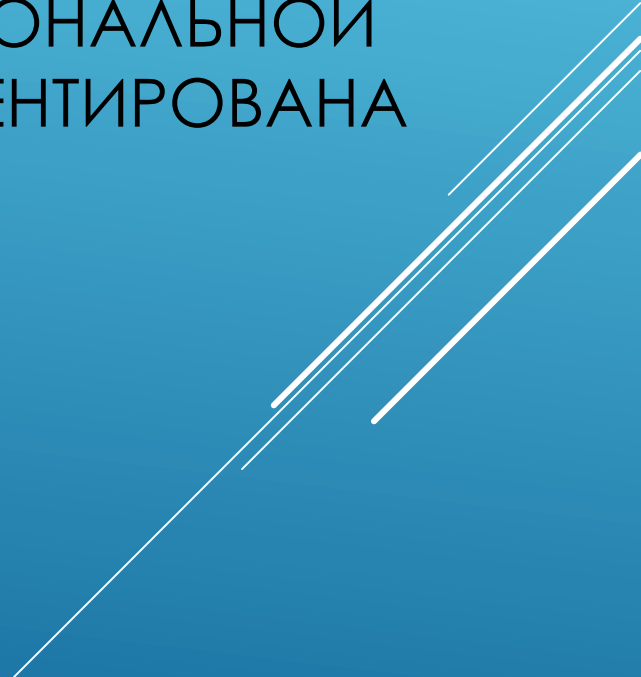
преодоление
фрагментарности
и мозаичности
знаний студентов

формирование
системно-
целостного
взгляда на
мир

Рабочая программа общеобразовательной учебной дисциплины Экономика ОПОП 38.02.04 Коммерция (торговля), реализуемой на базе основного общего образования.

<https://docs.yandex.ru/docs/view?url=ya-disk-public%3A%2F%2FxxWvXyeaCFjW1Ec9eutp4StLcB5UbKUwFjki%2BQeKK133MsH8ZuHxlyUwq43oPj7q%2FJ6bpmRyOJonT3VoXnDag%3D%3D%3A%2F11.%20ОУД.11%20Экономика.pdf&name=11.%20ОУД.11%20Экономика.pdf>

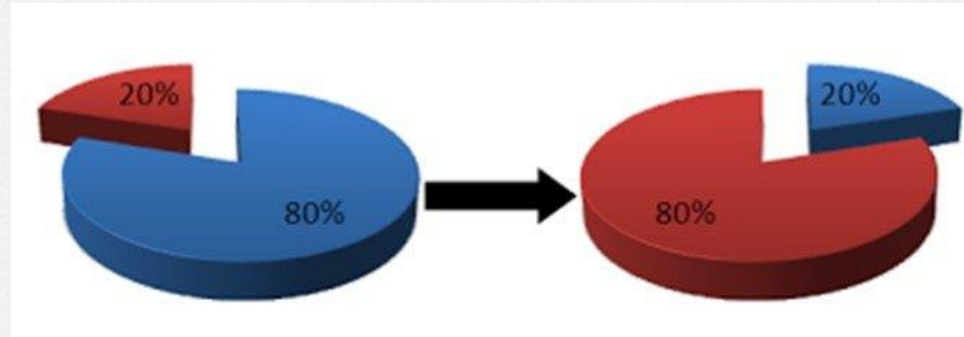
ПРОФИЛЬНАЯ ПОДГОТОВКА УЧИТЫВАЕТ СПЕЦИФИКУ СПЕЦИАЛЬНОСТИ КОММЕРЦИЯ В ТОРГОВОЙ ОТРАСЛИ, ОРГАНИЗУЕТСЯ В ФОРМЕ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕОРЕТИЧЕСКИХ И ПРАКТИЧЕСКИХ ЗАНЯТИЙ, СВЯЗАННЫХ С ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ МЕНЕДЖЕРА ПО ПРОДАЖАМ, АКЦЕНТИРОВАНА В РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЕ КАК ПРОФЕССИОНАЛЬНО ОРИЕНТИРОВАННЫЕ ЗАНЯТИЯ.



Тема 1.3. Товар и его стоимость. Выбор и альтернативная стоимость. Профессионально ориентированные занятия

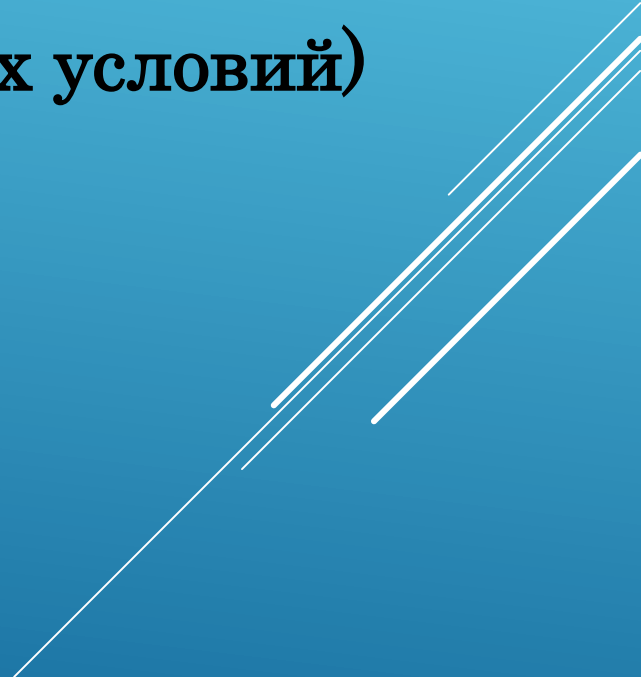
Принцип Парето

20% усилий дают 80% результата, а остальные 80% усилий реализуют лишь 20%



Пример проведения ABC-анализа

Тип группы	Объем продаж, м.кв.	Доля в продажах, %	Число позиций ассортимента, шт.	Распределение номенклатуры по группам, %
А	*****	69.76	50	16.79
В	*****	20.05	51	17.11
С	*****	10.19	197	66.11
Итого	*****	100.00	298	100.00

- ▶ **Использование управленческого ресурса**
(Создание управленческих и методических условий)
 - ▶ **Межцикловое взаимодействие**
- 

**Государственное автономное профессиональное
образовательное учреждение Иркутской области «Иркутский
технологический колледж» (ГАПОУ ИО «ИТК»)**

- **Адрес:** 664050, Иркутская область, г. Иркутск,
- ул. Байкальская, д. 255
- **Электронный адрес:** irtk@yandex.ru
- **Телефон:** 8(3952) 20-02-78
- **Сайт:** <http://иртк.рф>