Аннотация рабочей программы дисциплины

*Б1.Б.14 «Коммерческая деятельность»*

Направление подготовки

*38.03.06 Торговое дело профиль Маркетинг в торговой деятельности*

Дисциплина «Коммерческая деятельность» относится к базовой части ОПОП бакалавриата.

Цель: освоение теоретических знаний в области методологии и организации коммерческой деятельности, приобретение умений использовать эти знания в профессиональной деятельности и формирование необходимых компетенций. Задачами дисциплины являются: освоение основ коммерческой деятельности применительно к сфере товарного обращения; изучение методов организации и развития коммерческой деятельности; овладение методологией коммерческой деятельности на рынке товаров; овладение методами управления коммерческими процессами торговых предприятий; изучение нормативно-правовой базы государственного регулирования и контроля коммерческой деятельности; приобретение умений и навыков использования теоретических знаний в практических ситуациях, а также формирования необходимых для профессиональной деятельности компетенций.

В результате освоения дисциплины студент должен:

-знать: основные понятия, цели, объекты, субъекты коммерческой деятельности; методологические основы коммерческой деятельности, ее составляющие элементы; договоры в коммерческой деятельности; государственное регулирование и контроль коммерческой деятельности.

-уметь: выбирать поставщиков и торговых посредников, заключать договоры и контролировать их соблюдение; осуществлять анализ, планирование, организацию, учет и контроль коммерческой деятельности, прогнозировать ее результаты.

-владеть: аналитическими методами для оценки эффективности коммерческой деятельности на предприятиях; умениями и навыками документационного и информационного обеспечения коммерческой деятельности организации; опытом работы с действующими федеральными законами, нормативными и техническими документами, необходимыми для осуществления профессиональной деятельности; осуществлять выбор каналов распределения, поставщиков и торговых посредников; заключать договоры, контролировать их исполнение.

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование общекультурных и общепрофессиональных компетенций: (ОК-1); (ОК-2); (ОК-5); (ПК-1); (ПК-2); (ПК-6); (ПК-8); (ПК-14).

Содержание дисциплины: Раздел 1. Понятие и методологические основы коммерческой деятельности: понятие и сферы применения коммерческой деятельности, объекты и субъекты коммерческой деятельности, методология коммерческой деятельности организации. Раздел 2. Управление коммерческой деятельностью организации: информационное обеспечение коммерческой деятельности организации, управление коммерческой деятельностью организации: понятие, цель, задачи и сущность, принципы и методы управления коммерческой деятельностью организации; Государственное регулирование коммерческой деятельности организаций (предприятий) в торговле РФ на федеральном и региональном уровнях управления. Раздел 3. Материально-техническое и товарное обеспечение коммерческой деятельности организации: материально-техническая база коммерческих организаций: понятие, назначение, классификация; коммерческие сделки как правовая форма осуществления коммерческих операций в условиях рыночных отношений; коммерческие риски; управление товарным обеспечением; управление ассортиментом товаров: понятие, свойства и показатели; продажа (сбыт) товаров: понятие, классификация форм и методов продажи (сбыта) товаров, их краткая характеристика; обеспечение обслуживания; услуги в отрасли (или сфере применения); инновации в сфере коммерции*.*

Последующие межпредметные связи дисциплина «Коммерческая деятельность» имеет с дисциплинами «Экономика организации», «Маркетинг», «Рекламная деятельность», «Информационные технологии в профессиональной деятельности».

Объем дисциплины – 180 часов, в том числе аудиторных часов -72, самостоятельная работа – 72 ч.

Форма промежуточного контроля – экзамен.

Дисциплина изучается в 4 семестре.

Разработчики:

Доцент кафедры Торгового дела Э.Э. Бармина