Аннотация рабочей программы дисциплины

 *«Организация и управление коммерческой деятельностью»*

Направление подготовки

*38.03.07 Товароведение профиль Товарный менеджмент*

Рабочая программа учебной дисциплины соответствует требованиям ФГОС ВО по направлению 38.03.07 Товароведение

Дисциплина Б1.Б.19 «Организация и управление коммерческой деятельностью» входит в базовую часть дисциплин бакалавриата по направлению подготовки 38.03.07 Товароведение

Дисциплина основывается на знании следующих дисциплин:

Б1.Б.18 Экономика организации;

Б1.Б.17 Маркетинг;

 Изучение дисциплины необходимо для дальнейшего изучения следующих дисциплин:

Б1.В.ДВ.04.01.01 Оценка конкурентоспособности товаров

Б1.В.ДВ.05.02.01 Рынки продовольственных товаров

Б1.В.ДВ.05.02.02 Рынки непродовольственных товаров

## Цель дисциплины

## Цель изучения курса «Организация и управление коммерческой деятельностью» Сформировать у студентов системное представление об основах коммерческой деятельности в розничных и оптовых торговых предприятий применительно к особенностям их функционирования в современных условиях высококонкурентного потребительского рынка.

## Учебные задачи дисциплины

Основными задачами изучения курса в соответствии с требованиями федерального государственного образовательного стандарта высшего образования, являются:

1. Дать представление о сущности коммерческой деятельности в предприятиях торговли, направлениях развития;
2. Дать представление о розничной торговой сети, ее классификации, особенностях размещения, используемой материально-технической базе и технической оснащенности;
3. Исследовать содержание и технологию оперативных процессов на предприятиях с учетом вида их хозяйственной деятельности и характера выполняемых коммерческих операций;
4. Изучить организацию и технологию продаж и торгового обслуживания покупателей;
5. Изучить правила розничной торговли и продажи товаров населению;
6. Изучить основные направления установления и рационализации хозяйственных взаимоотношений в системе товароснабжения, порядок установления хозяйственных связей;
7. Дать представление о классификации оптовых посредников, применяемых технологиях складского хозяйства;
8. Научить студентов ориентироваться в области организации товародвижения, выбора методов доставки товаров и порядка организации транспортно-экспедиционного обслуживания предприятий торговли.

Для успешного освоения дисциплины «Организация и управление коммерческой деятельностью», студент должен:

1. Знать: теоретические основы организации и управления предприятием

 экономическую сущность, классификацию и общую характеристику розничной торговой сети; особенности и тенденции развития современных форматов розничных торговых предприятий, реализующих продовольственные и непродовольственные товары; основы права и правового регулирования коммерческой деятельности; этические нормы общения с коллегами и партнерами.

1. Уметь: находить организационно-управленческие решения осуществить правильный выбор формата розничного торгового предприятия в соответствии с особенностями внутренней и внешней среды функционирования хозяйствующего субъекта на потребительском рынке; осуществлять выбор наиболее благоприятного местоположения розничного торгового предприятия в соответствии с особенностями его торговой зоны.
2. Владеть: навыками организационной работы терминологическим аппаратом торгового дела; знаниями правил розничной торговли и продажи отдельных товарных групп населению.

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих компетенций:

**Общекультурных компетенций:**

ОК-4 - способностью использовать основы правовых знаний в различных сферах деятельности;

 **Профессиональных:**

ПК-1 - умением анализировать коммерческие предложения и выбирать поставщиков потребительских товаров с учетом требований к качеству и безопасности, экологии, тенденций спроса, моды, новых технологий производства;

ПК-2 – способностью организовывать закупку и поставку товаров, осуществлять связи с поставщиками и покупателями, контролировать выполнение договорных обязательств, повышать эффективность торгово-закупочной деятельности

ПК-3 - умением анализировать рекламации и претензии к качеству товаров, готовить заключения по результатам их рассмотрения;

ПК-4 - системным представлением об основных организационных и управленческих функциях, связанных с закупкой, поставкой, транспортированием, хранением, приемкой и реализацией товаров;

ПК-7 - умением анализировать спрос и разрабатывать мероприятия по стимулированию сбыта товаров и оптимизации торгового ассортимента

**Содержание разделов дисциплины**

**Тема 1. Основы организации коммерческой деятельности в торговле**

Сущность и задачи коммерческой деятельности. Содержание коммерческой деятельности.

*Формируемые компетенции:* *ПК-1;*

**Тема 2. Розничная торговая сеть ее понятие экономическая сущность, классификация**

 Понятие, экономическая сущность и основные функции розничной торговой сети. Специализация и типизация магазинов. Классификации розничной торговой сети**.**

*Формируемые компетенции:* *ПК-1; ПК-4;*

**Тема 3. Формат розничного торгового предприятия – понятие, систематизация по совокупности признаков, характеристика**

Систематизация форматов розничных торговых предприятий по совокупности признаков. Характеристика современных форматов розничных торговых предприятий, реализующих продовольственные и непродовольственные товары.

*Формируемые компетенции:*  *ПК-1;*

**Тема 4. Материально-техническая база розничной торговли.**

Показатели, характеризующие развитие материально-технической базы розничной торговой сети.

*Формируемые компетенции:*  *ПК-1; ПК-4;*

 **Тема 5. Размещение розничного торгового предприятия**

Принципы размещения розничной торговой сети. Выбор типа места расположения торгового предприятия (отдельно стоящие торговые предприятия, центральные деловые районы, торговые центры). Факторы, определяющие место расположения розничного торгового предприятия: характеристика их влияния на эффективность деятельности магазина.

*Формируемые компетенции:*  *ПК-1;*

**Тема 6. Торгово-технологический процесс на предприятии**

Понятие, экономическая сущность организации торгово- технологического процесса на предприятии. Организация и технология операций по поступлению и приемки товаров в магазин. Организация и технология хранения и подготовки товаров к продаже.

*Формируемые компетенции:*  *ПК-1; ПК-2; ПК-4;*

**Тема 7. Организация процесса розничной продажи товаров, его основные операции.**

Понятие системы торгового обслуживания покупателей. Формы обслуживания покупателей, применяемые в розничной торговле. Магазинные методы продажи товаров, их характеристика. Внемагазинные методы продажи товаров (прямая розничная торговля, прямые личные продажи; продажа товаров через торговые автоматы): их характеристика, преимущества и недостатки применения в условиях современной торговли. Классификация услуг розничной торговли. Общие требования к услугам торговли.

*Формируемые компетенции:*  *ПК-1;*

**Тема 8. Формирование ассортимента и обеспечение его устойчивости в розничной торговой сети**

Понятие и классификация ассортимента товаров. Свойства и показатели ассортимента товаров. Особенности формирование ассортимента товаров Формирование и управление товарными запасами

*Формируемые компетенции:*  *ПК-1; ПК-3; ПК-7*

**Тема 9. Организация и технология товароснабжения розничных торговых предприятий**

Сущность товароснабжения и требования к его организации. Формы и этапы товароснабжения. Организация и технология завоза товаров на торговые предприятия. Содержание и виды договоров-контрактов.

*Формируемые компетенции:* *ОК-4; ПК-1; ПК-2; ПК-3; ПК-4;*

**Тема 10. Роль оптовых посредников в системе товароснабжения.**

Оптовые торговые предприятия как посредническое звено в системе рыночных отношений. Классификация торгово-посреднических предприятий. Факторы, влияющие на выбор поставщиков-посредников. Мероприятия по осуществлению системы стимулирования продвижения товаров на рынок в оптовой торговле

*Формируемые компетенции:* *ПК-1;*

**Тема 11. Склады и их роль в коммерческой деятельности Роль складов в системе товароснабжения.**

Классификация складов. Виды складских помещений и категории складских площадей. Особенности планировочно - технологических решений. Организация технологических процессов на складе. Методы расчета потребности в складской площади**.**

*Формируемые компетенции:* *ОК-4; ПК-1;*

**Тема 12. Организация перевозок груза Роль и виды транспорта, используемого для транспортировки грузов в торговле.**

Особенности функционирования в торговли железнодорожного, автомобильного, воздушного, водного, гужевого транспорта. Технико- экономические показатели эффективности использования железнодорожного и автомобильного транспортного средства.

*Формируемые компетенции:* *ПК-1; ПК-2; ПК-4;*

**Тема 13. Организация транспортно-экспедиционного обслуживания**

Понятие и содержание транспортно-экспедиционных операций. Понятие и виды тарифов на перевозку товаров различным транспортом. Факторы, влияющие на величину тарифов на перевозку.

*Формируемые компетенции: ОК-4; ПК-1; ПК-2; ПК-4;*

**Тема 14. Управление коммерческой деятельностью торгового предприятия**

Задачи и сущность управления коммерческой деятельностью. Принципы и методы управления коммерческой деятельностью торгового предприятия Функции и структура управления оптовых и розничных торговых предприятий

*Формируемые компетенции:* *ОК-4; ПК-1; ПК-2; ПК-4;*

**Тема15. Управление торгово - технологическим процессом и организация труда в магазине**

Управление технологическим процессом в магазине. Рациональное разделение труда работников магазина. Режим работы и условия труда в магазине Организация материальной ответственности в магазине

*Формируемые компетенции: ОК-4; ПК-1; ПК-2; ПК-4;*

Объем дисциплины 4 з.е./144часов, контактные часы36, в том числе аудиторных часов 56, из них: 28 часов лекций, 28 часа практических и семинарских занятий, 6 часа электронное обучение.

Форма промежуточного контроля: 4 сем. – экзамен

Семестр – 4.

Разработчик: к.с.н, доцент кафедры торгового дела и информационных технологий Л.Н. Старикова