

Б1.В.ОД.10 Коммерческий менеджмент в организациях АПК

1. Цели и задачи дисциплины

Цель дисциплины:

- рассмотрение значения, структуры, сущности основных экономических категорий дисциплины и связанных с ними организационных структур и систем;
- овладение методами и техникой поиска товаров, организации хозяйственных связей с партнерами;
- закладка основ для последующего экономического образования (в том числе и самообразования).

Задачами дисциплины являются:

- изучить основные понятия дисциплины, экономические, законодательные и нормативно-правовые основы коммерческого менеджмента в АПК;
- изучить рациональную организацию коммерческих операций, позволяющих повысить эффективность работы производственных и торговых предприятий;
- изучить основные аспекты организации материально-технического обеспечения предприятия;
- изучить основы формирования системы сбыта продукции и продажи товаров (работ, услуг);
- изучить основы формирования системы сбыта сельскохозяйственной продукции;
- изучить особенности организации коммерческой деятельности на сельскохозяйственных предприятиях, а также перерабатывающих предприятиях и предприятиях агросервиса;
- изучить мировой опыт и тенденции развития коммерческого менеджмента в сфере аграрного производства.

2. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине (модулю), соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы

Коды компетенции	Результаты освоения образовательной программы (компетенция или содержание достигнутого уровня освоения компетенции)	Результаты обучения
ОПК-2	Способностью находить организационно-управленческие решения и готовностью нести за них ответственность с позиции социальной значимости принимаемых решений	Знать: Основы формирования системы сбыта и реализации продукции. Уметь: Организовывать работу коммерческого предприятия. Владеть: Приемами планирования работы коммерческого предприятия.
ПК-17	Способностью оценивать экономические и социальные условия осуществления предпринимательской деятельности, выявлять новые рыночные возможности и формировать новые бизнес-модели	Знать: Методы изучения конъюнктуры рынка агропромышленной продукции. Уметь: Рассчитывать показатели эффективности работы коммерческих служб предприятий. Владеть: Современными технологиями коммерческой деятельности в АПК

3. Место дисциплины в структуре ОПОП

Дисциплина «Коммерческий менеджмент в организациях АПК» входит в вариативную часть Блока 1 «Дисциплины (модули)», включенных в учебный план направления подготовки 38.03.02 Менеджмент, направленность Менеджмент в АПК.

4. Содержание дисциплины

Тема 1. Сущность, предмет, задачи и методология дисциплины "Коммерческий менеджмент в агропромышленном комплексе"

Тема 2. Организационно-экономические и правовые основы коммерческой деятельности

Тема 3. Материально-техническое обеспечение предприятий АПК

Тема 4. Основы формирования системы сбыта сельскохозяйственной продукции и продовольствия.

Тема 5. Управление риском

Тема 6. Управление конфликтами

Тема 7. Информационное обеспечение менеджмента

Тема 8. Мотивация деятельности в менеджменте

Тема 9. Эффективность менеджмента организации

5.Общая трудоемкость – часов/зачетных единиц -108/3, в том числе по очной (заочной) формам обучения:

1. Контактная работа 70(25) часов, в том числе: лекции - 27(8) часов, практических занятий - 27(8) часов;

2. Самостоятельная работа 38(83) часа, из них на подготовку к промежуточной аттестации – 27(4) часов.

Аттестация – экзамен.