

Б1.В.ОД.6 Коммерческая деятельность

1. Цели и задачи дисциплины

Целями дисциплины: формирование у обучающихся теоретических знаний и практических навыков теоретического освоения студентами основных понятий и овладение системой организационных и экономических действий, направленных на решение коммерческих задач организаций для их эффективного функционирования на рынке товаров и услуг и удовлетворения спроса потребителей. Для формирования профессиональных компетенций в процессе изучения дисциплины «Коммерческая деятельность» студентами приобретаются навыки использования методов организации и развития коммерческой деятельности в сфере товарного обращения.

Задачами дисциплины являются:

- освоение коммерческой деятельности применительно к сфере товарного обращения;
- изучение методов организации и развития коммерческой деятельности;
- разработка методологии исследования коммерческой деятельности на рынке товаров;
- обоснование организации составляющих коммерческую деятельность;
- ознакомление с государственным регулированием и регламентацией коммерческой деятельности по отраслям и сферам применения;
- определение результативности коммерческой деятельности предприятия.

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

Коды компетенций	Результаты освоения образовательной программы (компетенция или содержание достигнутого уровня освоения компетенции)	Результаты обучения
ПК-2	Способность осуществлять управление торгово-технологическими процессами на предприятии, регулировать процессы хранения, проводить инвентаризацию, определять и минимизировать затраты материальных и трудовых ресурсов, а также учитывать и списывать потери	Знать: основные понятия, цели, принципы управления торгово-технологическими процессами на предприятии, составляющие элементы процессов хранения, контроля материальных и трудовых ресурсов. Уметь: осуществлять управление торгово-технологическим процессом, анализировать процессы планирования, организации, учёт и контроль коммерческой деятельности, прогнозировать ее результаты. Владеть: осуществлять выбор каналов распределения, поставщиков и торговых посредников, заключать договоры и контролировать их исполнение.
ПК-6	Способность выбирать деловых партнёров, проводить с ними деловые переговоры, заключать договора и контролировать их выполнение	Знать: сферы применения, объекты, субъекты, договоры в коммерческой деятельности, ее государственное регулирование и контроль. Уметь: выбирать поставщиков и торговых посредников, заключать договоры и контролировать их соблюдение. Владеть: умениями вести деловые переговоры.
ПК-8	готовностью обеспечивать необходимый уровень качества	Знать: функции и структуру сферы услуг, закономерности ее развития, стратегию

	торгового обслуживания	создания конкурентных преимуществ сервисных организаций, во взаимосвязи с новыми технологиями в сфере услуг. Уметь: понимать взаимосвязь общения в сервисной деятельности, механизмы действия и способы проявления законов и закономерностей в различных типах межличностных отношений. Владеть: навыками: оказания услуг в сфере торговой деятельности.
--	------------------------	--

3. Место дисциплины в структуре ОПОП

Учебная дисциплина «Коммерческая деятельность» входит в вариативную часть обязательных дисциплин Блока 1 «Дисциплины (модули)», включённые в учебный план направления подготовки 38.03.06 «Торговое дело».

4. Содержание разделов дисциплин

Раздел 1. Сущность и содержание коммерческой деятельности

Раздел 1. Коммерческая деятельность: понятие, предмет и метод.

Раздел 2. Сферы применения и история развития коммерции в России и за рубежом.

Раздел 3. Объекты и субъекты коммерческой деятельности.

Раздел 2. Методологические основы коммерческой деятельности

Раздел 4. Цели и задачи, структура и содержание коммерческой деятельности.

Раздел 5. Факторы, определяющие развитие коммерческой деятельности.

Раздел 6. Методы исследования, организации и моделирования коммерческой деятельности.

Раздел 3. Составляющие коммерческой деятельности

Раздел 7. Исследование товарных рынков.

Раздел 8. Выбор товаров и формирование ассортимента.

Раздел 9. Определение оптимальных объёмов закупок и продаж товаров.

Раздел 10. Проведение коммерческих переговоров, заключение договоров купли-продажи товаров.

Раздел 11. Коммерческие взаиморасчеты.

Раздел 12. Закупка и поставка товаров.

Раздел 13. Формирование и планирование товарных запасов.

Раздел 14. Организация и управление процессами товародвижения и продажи товаров.

Раздел 15. Сервисное обслуживание.

Раздел 4. Роль государства в регулировании и регламентации коммерческой деятельности

Раздел 16. Государственное регулирование коммерческой деятельности хозяйственных предприятий: цель, формы, их содержание и нормативная база.

Раздел 17. Финансовое и материально-техническое обеспечение коммерческой деятельности, источники развития.

Раздел 18. Результаты коммерческой деятельности.

5. Общая трудоёмкость – часов/зачётных единиц -180/5, в том числе по очной (заочной) формам обучения:

1. Контактная работа 115(27) часов, в том числе:

лекций - 36(6) часов, практических занятий - 54(12) часов.

2. Самостоятельная работа 65(153) часа, из них на подготовку к промежуточной аттестации – 32(4) часа.

Аттестация – зачет, экзамен.