

Б1.В.ОД.10 Организация торговой деятельности

1. Цели и задачи дисциплины

Целью дисциплины является формирование у обучающихся освоения 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.

Задачами дисциплины является изучение:

- особенностей организации и управления коммерческой деятельности предприятий по отраслям и сферам применения;
- исследование информационно-методического обеспечения коммерческой деятельности разных видов предприятий с целью оптимизации;
- планирование и организация процессов закупки и продаж товаров предприятий народного хозяйства;
- формирование товарного ассортимента предприятия с учётом вида его хозяйственной деятельности и характера выполняемых коммерческих операций;
- организация поставок продукции и товародвижения на рынке товаров;
- организация системы сбыта товаров на отраслевом рынке и его стимулирования;
- моделирование коммерческой деятельности;
- анализ и стратегическое планирование 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-1	Способность управлять ассортиментом и качеством товаров и услуг, оценивать их качество, диагностировать дефекты, обеспечивать необходимый уровень качества товаров и их сохранение, эффективно осуществлять контроль качества товаров и услуг, приёмку и учёт товаров по количеству и качеству	Знать: классификации укрупнённого ассортимента потребительских товаров; факторов, их обеспечивающих. Уметь: управлять ассортиментом товаров и системой торгового обслуживания покупателей в торговом предприятии. Владеть: способами выбора каналов распределения, поставщиков и торговых посредников.
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: статистические методы оценки и прогнозирования коммерческой деятельности; формировать ассортимент, оценивать качество, учитывать формирующие и регулировать сохраняющие товары факторы, получать товарную информацию об основополагающих характеристиках товара из маркировки и товарно-сопроводительных документов. Уметь: осуществлять анализ, планирование, организацию, учёт и контроль коммерческой деятельности. Владеть: навыками информационного и документационного обеспечения коммерческой деятельности организации.

ПК-7	Способность организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий, закупку и продажу товаров	<p>Знать: показатели деятельности, их анализ и оценки в коммерческих организациях; статистических методов оценки и прогнозирования коммерческой деятельности.</p> <p>Уметь: осуществлять анализ, планирование, организацию, учёт и контроль коммерческой деятельности.</p> <p>Владеть: аналитическими методами оценки эффективности коммерческой, деятельности.</p>
------	---	--

3. Место дисциплины в структуре ОПОП

Дисциплина «Организация торговой деятельности» входит в вариативную часть обязательных дисциплин Блока 1 «Дисциплины (модули)», включённых в учебный план направления подготовки 38.03.06 «Торговое дело».

4. Содержание дисциплины

Раздел 1. Организационно-правовые формы функционирования предприятий, их отличительные особенности и развитие

Раздел 2. Организация коммерческих служб, структура и организация

Раздел 3. Информационное обеспечение коммерческой деятельности

Раздел 4. Материально-техническая база для коммерческой деятельности торгового предприятия

Раздел 5. Планирование и обеспечение материальными ресурсами хозяйственных предприятий

Раздел 6. Планирование сбыта товаров предприятием в новых условиях хозяйствования

Раздел 7. Стимулирование сбыта

Раздел 8. Организация управления коммерческой деятельностью торгового предприятия

Раздел 9. Организация и управление коммерческой деятельностью предприятий в оптовой торговле

Раздел 10. Товарно-ассортиментная политика и ее составляющие

Раздел 11. Организация и управление коммерческой работой в сфере закупок и продаж товаров

Раздел 12. Формирование процессов товародвижения в оптовой торговле

Раздел 13. Финансовое и материально - техническое обеспечение коммерческой деятельности

Раздел 14. Ценообразующие факторы и формирование цены на товары

Раздел 15. Оценка и результаты коммерческой деятельности

Раздел 16. Кооперация в оптовой торговле

Раздел 17. Организация и управление коммерческой деятельностью предприятий в розничной торговле

Раздел 18. Результаты коммерческой деятельности

Раздел 19. Исследования рынка товаров

Раздел 20. Управление и мотивация труда персонала на торговом предприятии

Раздел 21. Организация розничной продажи и торгового обслуживания покупателей

Раздел 22. Организация хозяйственных связей в торговле

Раздел 23. Особенности формирования ассортимента, организации закупок, поставок, товародвижения и продажи (сбыта) товаров, сервисного обслуживания на предприятиях с учётом отрасли народного хозяйства и сферы коммерческой деятельности

Раздел 24. Формирование и сбалансированность товарного ассортимента

Раздел 25. Закупки и поставки товаров в торговое предприятие

Раздел 26. Изучение спроса потребителей и методы его прогнозирования

Раздел 27. Условия организации коммерческой деятельности в торговом предприятии

- Раздел 28. Качество и потребительская оценка товаров на рынке
- Раздел 29. Инвестиционная политика торгового предприятия
- Раздел 30. Управление развитием целевых рынков товаров
- Раздел 31. Анализ и стратегическое планирование коммерческой деятельности предприятия
- Раздел 32. Бизнес-планирование коммерческой деятельности в торговом предприятии
- Раздел 33. Сущность и цели организации коммерческой деятельности в инфраструктуре рынка
- Раздел 34. Фондовые биржи - рынок ценных бумаг
- Раздел 35. Формирование инфраструктуры лизингового рынка РФ
- Раздел 36. Организация коммерческой деятельности брокерскими фирмами

5. Общая трудоёмкость – часов/зачётных единиц -252/7, в том числе по очной (заочной) формам обучения:

1. Контактная работа 164(65) часов, в том числе:
лекций - 52(16) часов, практических занятий - 68(24) часов.
 2. Самостоятельная работа 88(187) часов, из них на подготовку к промежуточной аттестации – 37 (9) час.
- Аттестация – зачёт, зачет, экзамен. Предусмотрена курсовая работа.