

АННОТАЦИЯ

учебной дисциплины КОММЕРЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

Направление подготовки бакалавров 38.03.06 - «Торговое дело»

профиль «Коммерция»

Кафедра «Коммерции и гостеприимства»

Цель изучения дисциплины	овладение студентами знаниями и навыками по организации коммерческой деятельности, направленными на ее совершенствование в предприятиях для удовлетворения спроса потребителя и получение прибыли.
Краткая характеристика учебной дисциплины (основные блоки, темы)	<ol style="list-style-type: none">1. Сущность и принципы коммерческой деятельности2. Субъекты коммерческой деятельности3. Риски в коммерческой деятельности4. Государственное регулирование и регламентация коммерческой деятельности предприятий5. Организация хозяйственных связей и договорных отношений в коммерческой деятельности6. Организация расчетов в коммерческой деятельности7. Психология и этика коммерческой деятельности8. Коммерческая информация и ее правовая защита9. Товарные знаки в коммерческой работе10. Организация рекламно-информационной деятельности на предприятиях торговли11. Организация коммерческой деятельности по оптовым закупкам товаров12. Организация коммерческой деятельности по оптовой и розничной продаже товаров13. Организация биржевой торговли14. Организация торговли на аукционах, конкурса (тендерах)15. Формирование ассортимента товаров и управление товарными запасами на предприятиях торговли16. Внешнеэкономическая деятельность оптово-коммерческих структур17. Организация таможенных операций18. Финансовое и материально-техническое обеспечение коммерческой деятельности, источники развития19. Результаты коммерческой деятельности20. Развитие лизинга (финансовой аренды)21. Франчайзинг в рыночной экономике
Компетенции, формируемые в результате освоения учебной дисциплины	<p><i>Общекультурные:</i></p> <ul style="list-style-type: none">• способностью использовать основы экономических знаний при оценке эффективности результатов деятельности в различных сферах (ОК-2) <p><i>Общепрофессиональные</i></p> <ul style="list-style-type: none">• способностью осуществлять сбор, хранение, обработку и оценку информации необходимой для организации и управления профессиональной деятельностью (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической, товароведной и (или) торгово-технологической) (ОПК-4); <p><i>Профессиональные:</i></p> <p><i>торгово-технологическая деятельность:</i></p> <ul style="list-style-type: none">• готовностью к выявлению и удовлетворению потребностей покупателей товаров, их формированию с помощью маркетинговых•

	<p>коммуникаций, способностью изучать и прогнозировать спрос потребителей, анализировать маркетинговую информацию, конъюнктуру товарного рынка (ПК-3);</p> <p><i>организационно-управленческая деятельность:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • способностью выбирать деловых партнеров, проводить с ними деловые переговоры, заключать договора и контролировать их выполнение (ПК-6); • способностью организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий, закупку и продажу товаров (ПК-7).
Наименование дисциплин, необходимых для освоения данной учебной дисциплины	<p>Экономика организации, Правовое регулирование профессиональной деятельности, Психология делового общения</p>
Знания, умения, навыки, получаемые в процессе изучения дисциплины:	<p>Знать:</p> <ul style="list-style-type: none"> • структуру и формы коммерческой деятельности для решения профессиональных задач коммерческого предприятия (ОК-2); • способы выявления, формирования и удовлетворения потребностей потребителей (ПК-3); • сбор, хранение, обработку и оценку информации необходимой для управления коммерческой деятельностью (ОПК-4). <p>Уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> • разрабатывать план закупок материальных ресурсов (ПК- 7); • осуществлять выбор деловых партнеров с учетом определенных критериев и управлять товародвижением (ПК-6); • управлять товарными запасами, и их оптимизацией (ПК-7); • изучать и прогнозировать спрос с учетом требований потребителей на определенных сегментах рынка (ПК-3). <p>Владеть (навыками):</p> <ul style="list-style-type: none"> • повышение качества торгового обслуживания покупателей (ПК-3); • навыками ведения деловых переговоров (ПК-6); • заключение различных договоров (ПК-6); • управлением коммерческими рисками и их минимизацией (ОПК-4).
Используемые инструментальные и программные средства:	<p>Презентации (Power Point), электронные учебные материалы</p>
Формы текущего контроля:	<p>Тесты, самостоятельные задания (в т.ч. домашние задания, кейсы), реферат, рейтинг-контроль</p>
Формы промежуточного контроля:	<p>Зачет (устно) – 3 семестр; Экзамен (письменно, устно) – 4 семестр, курсовая работа</p>

Составитель аннотации



М.В. Краснова

Заведующий кафедрой КиГ

О.Б. Ярьсё

Председатель учебно-методической комиссии
направления 38.03.06



О.П. Полоцкая