

АННОТАЦИЯ

учебной дисциплины ВВЕДЕНИЕ В СПЕЦИАЛЬНОСТЬ

Направление подготовки бакалавров 38.03.06 – «Торговое дело»

Профиль подготовки «Коммерция»

Кафедра коммерции и гостеприимства

Цель изучения дисциплины	заключается в формировании первичных представлений об организации торговой деятельности, приобретении умений использовать эти знания в организации торговых процессов, происходящих на предприятиях оптовой и розничной торговли.
Краткая характеристика учебной дисциплины (основные блоки, темы)	1.История торгового предпринимательства в России 2.Торговля в системе народного хозяйства 3.Государственное регулирование сферы обращения 4.Методологические основы организации торговой деятельности 5.Коммерческая работа по оптовой закупке и продаже товаров 6.Организация коммерческой работы по розничной закупке и продаже товаров 7.Торговые процессы в оптовых и розничных торговых предприятиях 8.Информационное обеспечение торговой деятельности 9.Этика и психология торговой деятельности
Пререквизиты дисциплины	«Правовые основы профессиональной деятельности» «Деловые коммуникации и культура речи»
Компетенции, формируемые в результате освоения учебной дисциплины	ОК-1: способностью использовать основы философских знаний, анализировать главные этапы и закономерности исторического развития для осознания социальной значимости своей деятельности; ОК-9: владением культурой мышления, способностью к обобщению, анализу, восприятию информации, постановке цели и выборе путей её достижения; ПК-8: готовностью обеспечивать необходимый уровень качества торгового обслуживания.
Знания, умения, навыки, получаемые в процессе изучения дисциплины:	ОК-1: Знать: – основы философских знаний, главные этапы и закономерности исторического развития предпринимательства для осознания социальной значимости своей деятельности. Уметь: – применять основы философских знаний, анализировать закономерности исторического развития предпринимательства и торгового дела. Владеть: – навыками использования философских знаний; – умениями анализировать главные этапы и закономерности исторического развития предпринимательства. ОК-9: Знать: – методологические основы торговой деятельности, ее составляющие элементы; – цели, задачи, принципы и особенности управления коммерческими процессами.

	<p>Уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> – обобщать информацию, необходимую для планирования и организации торговой деятельности на предприятии; – формулировать цель для осуществления коммерческих и торговых процессов; – обосновывать выбор различных вариантов организации торговых процессов. <p>Владеть:</p> <ul style="list-style-type: none"> – культурой мышления при организации коммерческих и торговых процессов; – навыками обобщения информации для обеспечения торговой деятельности предприятия. <p>ПК-8:</p> <p>Знать:</p> <ul style="list-style-type: none"> – основные понятия, цели, задачи, принципы, организации торговой деятельности на предприятии; – подходы к обеспечению качества торгового обслуживания. <p>Уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> – организовывать процесс обслуживания; – принимать решения по обеспечению и поддержки качества торгового обслуживания. <p>Владеть:</p> <ul style="list-style-type: none"> – навыками обеспечения необходимого уровня качества торгового обслуживания на предприятии; – методами формирования системы торгового обслуживания.
Используемые инструментальные и программные средства:	Пакет MS-Office, презентации (Power Point), электронные учебные материалы в сети Интернет и электронной информационно-образовательной среде университета, электронные рассылки по E-mail
Формы текущего контроля:	Контрольные работы, самостоятельные задания (в т.ч. домашние задания), тесты
Форма промежуточного контроля знаний:	Зачёт

Составитель аннотации,
специалист по УМР кафедры КиГ



Е.В.Кашицина

Заведующий кафедрой КиГ



О.Б.Ярьсь

Председатель учебно-методической комиссии
направления 38.03.06



О.П.Полоцкая