

## АННОТАЦИЯ

### учебной дисциплины КОММЕРЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

Направление подготовки бакалавров 38.03.06 - «Торговое дело»  
(профиль «Коммерция»)

Кафедра «Коммерция и гостеприимство»

<b>Цель изучения дисциплины</b>	овладение знаниями и навыками по организации коммерческой деятельности, направленными на ее совершенствование в предприятиях для удовлетворения спроса потребителя и получение прибыли.
<b>Краткая характеристика учебной дисциплины (основные блоки, темы)</b>	<ol style="list-style-type: none"><li>1. Сущность и принципы коммерческой деятельности.</li><li>2. Субъекты коммерческой деятельности.</li><li>3. Внутрифирменное планирование коммерческой деятельности. Риски в коммерческой деятельности.</li><li>4. Государственное регулирование и регламентация коммерческой деятельности предприятий.</li><li>5. Организация хозяйственных связей и договорных отношений в коммерческой деятельности.</li><li>6. Организация расчетов в коммерческой деятельности.</li><li>7. Психология и этика коммерческой деятельности.</li><li>8. Коммерческая информация и ее правовая защита.</li><li>9. Товарные знаки в коммерческой работе.</li><li>10. Организация рекламно-информационной деятельности на предприятиях торговли.</li><li>11. Организация коммерческой деятельности по оптовым закупкам товаров.</li><li>12. Организация коммерческой деятельности по оптовой и розничной продаже товаров.</li><li>13. Организация биржевой торговли, а также торговли на аукционах, конкурса (тендерах).</li><li>14. Формирование ассортимента товаров и управление товарными запасами на предприятиях торговли.</li><li>15. Внешнеэкономическая деятельность оптово-коммерческих структур. Организация таможенных операций.</li><li>16. Финансовое и материально-техническое обеспечение коммерческой деятельности, источники развития.</li><li>17. Результаты коммерческой деятельности.</li><li>18. Развитие лизинга (финансовой аренды) и франчайзинга. в рыночной экономике. Основы электронной коммерции.</li></ol>
<b>Компетенции, формируемые в результате освоения учебной дисциплины</b>	<p><i>Общекультурные:</i></p> <ul style="list-style-type: none"><li>• способность использовать основы экономических знаний при оценке эффективности результатов деятельности в различных сферах (ОК-2).</li></ul> <p><i>Общепрофессиональные:</i></p> <ul style="list-style-type: none"><li>• способность 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).</li></ul> <p><i>Профессиональные:</i></p>

70к-14

	<p><i>торгово-технологическая деятельность:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• готовность к выявлению и удовлетворению потребностей покупателей товаров, их формированию с помощью маркетинговых коммуникаций, способность изучать и прогнозировать спрос потребителей, анализировать маркетинговую информацию, конъюнктуру товарного рынка (ПК-3);</li> </ul> <p><i>организационно-управленческая деятельность:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• способность выбирать деловых партнеров, проводить с ними деловые переговоры, заключать договоры и контролировать их выполнение (ПК-6);</li> <li>• способность организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий, закупку и продажу товаров (ПК-7).</li> </ul>
<b>Наименование дисциплин, необходимых для освоения данной учебной дисциплины</b>	Экономика организации, Введение в специальность, Правоведение.
<b>Знания, умения, навыки, получаемые в процессе изучения дисциплины:</b>	<p><b>Знать:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• структуру и формы коммерческой деятельности для решения профессиональных задач коммерческого предприятия (ОК-2);</li> <li>• способы выявления, формирования и удовлетворения потребностей потребителей (ПК-3);</li> <li>• способы сбора, хранения, обработки и оценки информации необходимой для управления коммерческой деятельностью (ОПК-4).</li> </ul> <p><b>Уметь:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• разрабатывать план закупок материальных ресурсов (ПК- 7);</li> <li>• осуществлять выбор деловых партнеров с учетом определенных критериев и управлять товародвижением (ПК-6);</li> <li>• управлять товарными запасами, и их оптимизацией (ПК-7);</li> <li>• изучать и прогнозировать спрос с учетом требований потребителей на определенных сегментах рынка (ПК-3).</li> </ul> <p><b>Владеть (навыками):</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• повышения качества торгового обслуживания покупателей (ПК-3);</li> <li>• ведения деловых переговоров и заключения договоров (ПК-6);</li> <li>• управления коммерческими рисками и их минимизацией (ОПК-4).</li> </ul>
<b>Используемые инструментальные и программные средства:</b>	презентации (Power Point), электронные учебные материалы на CD и в Интернет, электронные рассылки по E-mail.
<b>Формы текущего контроля:</b>	тесты, самостоятельные задания (в т. ч. домашние задания, эссе, кейсы), реферат, рейтинг-контроли.
<b>Формы промежуточного контроля:</b>	зачет (письменно, устно) – 3 семестр; курсовой проект, экзамен (письменно, устно) – 4 семестр.

Составитель аннотации

Заведующий кафедрой КиГ

Председатель учебно-методической комиссии  
направления 38.03.06



М. В. Краснова

О. Б. Яресь

О. П. Полоцкая