

АННОТАЦИЯ

учебной дисциплины КОММЕРЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

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

Кафедра «Коммерция и гостеприимство»

Цель изучения дисциплины	овладение 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 деятельности.2. Субъекты коммерческой деятельности.3. Риски в коммерческой деятельности.4. Государственное регулирование и регламентация коммерческой деятельности предприятий.5. Организация хозяйственных связей и договорных отношений в коммерческой деятельности.6. Организация расчетов в коммерческой деятельности.7. Психология и этика коммерческой деятельности.8. Коммерческая информация и ее правовая защита.9. Товарные знаки в коммерческой работе.10. Организация рекламно-информационной деятельности на предприятиях торговли.11. Организация коммерческой деятельности по оптовым закупкам товаров.12. Организация коммерческой деятельности по оптовой и розничной продаже товаров.13. Организация биржевой торговли, а также торговли на аукционах, конкурса (тендерах).14. Формирование ассортимента товаров и управление товарными запасами на предприятиях торговли.15. Внешнеэкономическая деятельность оптово-коммерческих структур.16. Финансовое и материально-техническое обеспечение коммерческой деятельности, источники развития.17. Результаты коммерческой деятельности.18. Развитие лизинга (финансовой аренды) и франчайзинга. в рыночной экономике. Основы электронной коммерции.
Компетенции, формируемые в результате освоения учебной дисциплины	<p><i>Общекультурные:</i></p> <ul style="list-style-type: none">• способность 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">• 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). <p><i>Профессиональные:</i></p> <p><i>торгово-технологическая деятельность:</i></p>

	<ul style="list-style-type: none"> • 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); <p><i>организационно-управленческая деятельность:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • способность выбирать деловых партнеров, проводить с ними деловые переговоры, заключать договоры и контролировать их выполнение (ПК-6); • способность организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий, закупку и продажу товаров (ПК-7).
Наименование дисциплин, необходимых для освоения данной учебной дисциплины	Экономика организации, Введение в специальность, Правоведение.
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); • способы сбора, хранения, обработки и оценки 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"> • повышения качества торгового обслуживания покупателей (ПК-3); • ведения деловых переговоров и заключения договоров (ПК-6); • управления коммерческими рисками и их минимизацией (ОПК-4).
Используемые инструментальные и программные средства:	презентации (Power Point), электронные учебные материалы на CD и в Интернет, электронные рассылки по E-mail.
Формы текущего контроля:	тесты, самостоятельные задания (в т. ч. домашние задания, эссе, кейсы), реферат, рейтинг-контроли.
Формы промежуточного контроля:	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. Ярьесъ

О. П. Полоцкая