

## АННОТАЦИЯ

### учебной дисциплины КОММЕРЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

Направление подготовки бакалавров 38.03.06 - «Торговое дело»  
(профиль «Логистика в торговой деятельности»)

Кафедра «Коммерции и гостеприимства»

<b>Цель изучения дисциплины</b>	овладение студентами знаниями и действиями 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. 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 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</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 франчайзинг в рыночной экономике.</li> <li>19. 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>• способностью 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>• 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);</li> </ul> <p><i>Профессиональные:</i></p> <p><i>торгово-технологическая деятельность:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• готовностью к выявлению и удовлетворению потребностей</li> </ul>

	<p>покупателей товаров, их формированию с помощью маркетинговых коммуникаций, способностью изучать и прогнозировать спрос потребителей, анализировать маркетинговую информацию, конъюнктуру товарного рынка (ПК-3);</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <i>организационно-управленческая деятельность:</i></li> <li>• способностью выбирать деловых партнеров, проводить с ними деловые переговоры, заключать договора и контролировать их выполнение (ПК-6);</li> <li>• способностью 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><i>Знать:</i></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>• сбор, хранение, обработку и оценку информации необходимой для управления коммерческой деятельностью (ОПК-4).</li> </ul> <p><i>Уметь:</i></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><i>Владеть (навыками):</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• повышение качества торгового обслуживания покупателей (ПК-3);</li> <li>• навыками ведения деловых переговоров (ПК-6);</li> <li>• заключение различных договоров (ПК-6);</li> <li>• управлением 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-контроль
<b>Формы промежуточного контроля:</b>	Зачет (письменно, устно) – 3 семестр; Экзамен (письменно, устно), курсовой проект – 4 семестр

Составитель аннотации

Заведующий кафедрой КиГ

Председатель учебно-методической комиссии  
направления 38.03.06



М.В. Краснова

О.Б. Ярьесъ

О.П. Полоцкая