

АННОТАЦИЯ

Рабочей программы дисциплины Б1.В.ДВ.10 Коммерческая деятельность

Направление подготовки: 38.03.02. Менеджмент
Профиль подготовки: Маркетинг

Цель и задачи дисциплины

Целью изучения дисциплины «Коммерческая деятельность» является освоение теоретических знаний в области методологии и организации коммерческой деятельности, приобретение умений использовать эти знания в профессиональной деятельности и формирование необходимых компетенций.

Задачами курса являются:

- освоение основ коммерческой деятельности применительно к сфере товарного обращения;
- изучение методов организации и развития коммерческой деятельности;
- овладение методологией коммерческой деятельности на рынке товаров;
- овладение методами управления коммерческими процессами торговых предприятий;
- изучение нормативно-правовой базы государственного регулирования и контроля коммерческой деятельности.

Место дисциплины в структуре ОПОП

Дисциплина «Коммерческая деятельность» относится к вариативной части дисциплин по выбору Блока 1 «Дисциплины (модули) Б 1. В. ДВ. 10.

Основные разделы:

1. Введение

Модуль 1. Методологические основы коммерческой деятельности

2. Основные понятия и сферы применения коммерческой деятельности

3. Объекты коммерческой деятельности

4. Субъекты коммерческой деятельности

5. Методология коммерческой деятельности организации

Модуль 2. Управление коммерческой деятельностью организации

6. Информационное обеспечение коммерческой деятельности организации

7. Управление коммерческой деятельностью организации

8. Государственное регулирование и контроль коммерческой деятельности

Модуль 3. Материально-техническое и товарное обеспечение коммерческой деятельности организации

9. Материально-техническая база для коммерческой деятельности организации

10. Договоры в коммерческой деятельности предприятий

11. Управление товарным обеспечением

12. Анализ и оценка коммерческой деятельности

13. Инновации в сфере коммерции

Компетенция (и) обучающегося, формируемые в результате освоения дисциплины (модуля)

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих компетенций:
ПК-3 - владением навыками стратегического анализа, разработки и осуществления стратегии организации, направленной на обеспечение конкурентоспособности;

ПК-7 - владением навыками поэтапного контроля реализации бизнес-планов и условий заключаемых соглашений, договоров и контрактов / умением координировать деятельность исполнителей с помощью методического инструментария реализации управленческих решений в области функционального менеджмента для достижения высокой согласованности при выполнении конкретных проектов и работ;

ПК-12 - умением организовать и поддерживать связи с деловыми партнерами, используя системы сбора необходимой информации для расширения внешних связей и обмена опытом при реализации проектов, направленных на развитие организации (предприятия, органа государственного или муниципального управления).

В результате освоения дисциплины обучающийся должен:

знать:

- основные понятия, цели, задачи, принципы, сферы применения, объекты, субъекты коммерческой деятельности;
- методологические основы коммерческой деятельности, ее составляющие элементы;
- договоры в коммерческой деятельности: порядок заключения, контроль за исполнением;
- государственное регулирование и контроль коммерческой деятельности;

уметь:

- выбирать поставщиков и торговых посредников, заключать договоры и контролировать их соблюдение;
- осуществлять анализ, планирование, организацию, учет и контроль коммерческой деятельности, прогнозировать ее результаты;

владеть:

- аналитическими методами для оценки эффективности коммерческой деятельности на предприятиях;
- умениями и навыками документационного и информационного обеспечения коммерческой деятельности организации;
- опытом работы с действующими федеральными законами, нормативными и техническими документами, необходимыми для осуществления профессиональной деятельности;
- осуществлять выбор каналов распределения, поставщиков и торговых посредников.

Разработчик:

к.э.н. Валагура Е.Ю.