

# «КОММЕРЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ»

## Б1.В.ОД.17

Дисциплина «Коммерческая деятельность» предназначена для студентов, обучающихся по направлению подготовки 38.03.06 «Торговое дело», профиль «Коммерция» квалификации бакалавр, входит в вариативную часть обязательных дисциплин блока 1.

### 1. Цели и задачи дисциплины

**Целью** учебной 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** дисциплины являются:

- освоение обучающимися основ коммерческой деятельности применительно к сфере товарного обращения;
- изучение базовых категорий и законов теории организации коммерции;
- 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.
- изучение особенностей организации стимулирования сбыта продукции в торговых предприятиях;
- понимание особенностей формирования ассортимента и управления товарными запасами в торговых организациях.

### 2. Место дисциплины в структуре ОП бакалавриата

Дисциплина «Коммерческая деятельность» относится к вариативной части цикла «Дисциплины (модули)» ОП бакалавриата.

Дисциплина «Коммерческая деятельность» базируется на дисциплинах: «Экономическая теория», «Математика», «Информатика», «Экология», «Правовое регулирование профессиональной деятельности»; имеет логическую и содержательно-методическую взаимосвязь с дисциплинами: «Статистика», «Стандартизация, метрология, подтверждение соответствия», «Теоретические основы товароведения», «Товароведение потребительских товаров», «Экономика организации», «Менеджмент».

Необходимым требованием к «входным» знаниям, умениям и навыкам обучающегося при освоении данной дисциплины и приобретенными в результате освоения предшествующих дисциплин являются:

#### **Знание:**

- основных экономических категорий, законов и теорий, показателей, их классификации и способов определения;
- общей характеристики процессов сбора, передачи, обработки и накопления информации, средств их реализации, программного обеспечения и технологии программирования;

- анализа и оценки эффективности финансово-хозяйственной деятельности;
- статистических методов оценки и прогнозирования коммерческой деятельности;
- нормативно-правовой базы стандартизации, метрологии, деятельности по оценке и подтверждению соответствия;
- ассортиментных, квалитетических, количественных характеристик товаров, классификации укрупненного ассортимента потребительских товаров; факторов обеспечения товароведных характеристик товара; товарной информации;
- основных принципов функций и методов менеджмента, сущности управления организацией и персоналом;
- субъектов и договоров в профессиональной деятельности;
- организационно-правовых форм юридических лиц и индивидуальных предпринимателей.

**Умение:**

- применять экономические термины, законы и теории, определять экономические показатели деятельности предприятий;
- производить расчеты математических величин;
- осуществлять процессы сбора, передачи, обработки и накопления информации, пользоваться локальными и глобальными информационными сетями;
- применять ресурсосберегающие технологии;
- применять статистические методы обработки данных;
- применять техническое и метрологическое законодательство, работать с нормативными документами, распознавать формы подтверждения соответствия, различать международные и национальные единицы измерения;
- оценивать качество, учитывать формирующие и регулировать сохраняющие товары факторы, получать товарную информацию об основополагающих характеристиках товара из маркировки и товарно-сопроводительных документов;
- ориентироваться в вопросах управления предприятием, его ресурсами и персоналом.

**Владение:**

- методами экономической теории;
- методами математического анализа и моделирования, математического аппарата при решении проблем в области коммерции;
- средствами реализации информационных процессов и применения их при изучении коммерческой деятельности;
- экономическими методами регулирования природопользования;
- навыками работы с товарами разного назначения, а также с нормативными и техническими документами по оценке и подтверждению соответствия обязательным требованиям;
- начальным опытом работы с действующими федеральными законами и нормативными документами, необходимыми для осуществления

профессиональной деятельности, заключения договоров и контролем их исполнения.

### **3. Компетенции обучающегося, формируемые в результате освоения дисциплины**

В данном разделе содержится описание перечня планируемых результатов обучения по дисциплине «Коммерческая деятельность», соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы 38.03.06 «Торговое дело».

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих компетенций:

**ПК-6** - способность выбирать деловых партнеров, проводить с ними деловые переговоры, заключать договора и контролировать их выполнение;

**ПК-7** - способность организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий, закупку и продажу товаров;

**ПК-8** - готовность обеспечивать необходимый уровень качества торгового обслуживания.

В результате освоения дисциплины обучающийся должен:

#### ***Знать:***

- социальную и экономическую значимость своей будущей профессии;
- основные тенденции развития коммерческой деятельности в Российской Федерации;
- основные понятия, цели, задачи, принципы, сферы применения, объекты, субъекты, сущность, функции и основы организации коммерческой деятельности в торговле;
- методологические основы коммерческой деятельности, ее составляющие элементы;
- виды и содержание договоров в коммерческой деятельности, порядок их заключения и контроля за исполнением;
- порядок государственного регулирования коммерческой деятельностью;
- процессы организации товарооборота, формирования ассортимента, товарных запасов, организации сервисного обслуживания;
- организацию коммерческой деятельности в оптовой и розничной торговле;
- методы определения эффективности 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;
- провести анализ продвижения товара от производителя до потребителя и управлять процессами закупки, продвижения и реализации товаров;
- сформировать ассортимент товаров и услуг торгового предприятия, управлять товарными запасами;

- определять пути по совершенствованию сбытовой деятельности торгового предприятия.

***Владеть:***

- терминологическим аппаратом в сфере коммерческой деятельности;
- методикой формирования и планирования товарооборота;
- методикой формирования ассортимента;
- терминологией, предусмотренной ГОСТ 51303 «Торговля. Термины и определения»;
- 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
- способностью прогнозировать бизнес-процессы и оценивать их эффективность.

Общая трудоемкость дисциплины составляет 6 зачетных единиц, 216 часов.