

КОММЕРЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

Б1.В.ДВ.10.1

Дисциплина «Коммерческая деятельность» предназначена для студентов, обучающихся по направлению подготовки 38.03.02 «Менеджмент», профиль «Маркетинг», квалификации бакалавр, входит в вариативную часть 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;
- изучение нормативно-правовой базы государственного регулирования и контроля коммерческой деятельности.
- изучение особенностей организации стимулирования сбыта продукции;
- понимание особенностей формирования ассортимента и управления товарными запасами в торговых организациях.

2. Место дисциплины в структуре ОПОП бакалавриата

Дисциплина «Коммерческая деятельность» является дисциплиной по выбору базовой части ОПОП бакалавриата.

Дисциплина «Коммерческая деятельность» базируется на дисциплинах: «Управление продажами», «Информатика», «Экономика организации», «Маркетинг услуг» и др.

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 предпринимательской деятельности в Российской Федерации;
- основных принципов функций и методов менеджмента, сущности управления организацией и персоналом;
- субъектов и видов 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 статистические методы обработки данных;
- 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 профессиональной деятельности;
- средствами реализации информационных процессов и применения их при изучении коммерческой деятельности;
- 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 по направлению 38.03.02 «Менеджмент».

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование элементов следующих компетенций в соответствии с ФГОС ВО по направлению подготовки:

ПК-9 - способность оценивать воздействие макроэкономической среды на функционирование организаций и органов государственного и муниципального управления, выявлять и анализировать рыночные и специфические риски, а также анализировать поведение потребителей экономических благ и формирование спроса на основе знания экономических основ поведения организаций, структур рынков и конкурентной среды отрасли.

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;
- классификацию торговых предприятий;
- организацию коммерческой деятельности в оптовой и розничной торговле;
- методы определения эффективности коммерческой деятельности.

Уметь:

- осуществлять анализ, планирование, организацию, учет и контроль коммерческой деятельности, прогнозировать ее результаты;
- проводить анализ продвижения товара от производителя до потребителя и управлять процессами закупки, продвижения и реализации товаров;

- формировать 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;

- способностью прогнозировать бизнес-процессы и оценивать их эффективность.

Общая трудоемкость дисциплины составляет 3 зачетных единицы, 108 часа.