

«КОММЕРЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ»

Б1.В.ДВ.12.2

Дисциплина «Коммерческая деятельность» предназначена для студентов, обучающихся по направлению подготовки 38.03.03 «Управление персоналом», 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;
- 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 ООП бакалавриата

Дисциплина «Коммерческая деятельность» является дисциплиной по выбору базовой части цикла «Дисциплины (модули)» ОП бакалавриата.

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

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 38.03.03 «Управление персоналом».

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

ПК-11- владение навыками разработки организационной и функционально - штатной структуры, разработки локальных нормативных актов, касающихся организации труда (правила внутреннего трудового распорядка, положение об отпусках, положение о командировках);

ПК-12 – знание основ разработки и внедрения кадровой и управленческой документации, оптимизации документооборота и схем функциональных взаимосвязей между подразделениями, основ разработки и внедрения процедур регулирования трудовых отношений и сопровождающей документации;

ПК-13 - умение вести кадровое делопроизводство и организовывать архивное хранение кадровых документов в соответствии с действующими нормативно-правовыми актами, знание основ кадровой статистики, владение навыками составления кадровой отчетности, а также навыками ознакомления сотрудников организации с кадровой документацией и действующими локальными нормативными актами, умение обеспечить защиту персональных данных сотрудников.

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 зачетные единицы, 108 часов.