

«ОРГАНИЗАЦИЯ КОММЕРЧЕСКОЙ СЛУЖБЫ»

Б1.В.ДВ.5.1

Дисциплина «Организация коммерческой службы» предназначена для студентов, обучающихся по направлению подготовки 43.03.03 «Гостиничное дело», квалификации бакалавр, входит в вариативную часть блока 1.

Цели и задачи дисциплины

Целями изучения дисциплины «Организация коммерческой службы» является формирование у студентов комплекса знаний в области коммерческого предпринимательства, понимания основ и специфики организации коммерческой деятельности гостиниц и иных средств размещения, а также методов ее совершенствования в современных условиях и оптимизации менеджмента в целях повышения прибыльности путем удовлетворения потребительского спроса.

Основными задачами дисциплины являются:

- изучение теоретических основ ведения коммерческой деятельности экономическими субъектами;
- анализ особенностей организации и управления коммерческой деятельностью предприятий сферы размещения;
- изучение основ и опыта организации коммерческой службы как единого цельного механизма, объединяющего базовые отделы организации для получения максимальных финансовых показателей в текущих рыночных условиях;
- ознакомление со спецификой организации продаж в гостиничной деятельности;
- исследование особенностей гостиничного маркетинга;
- изучение специфики работы отдела поставок гостиницы;
- ознакомление со спецификой логистики гостиничного предприятия;
- изучение особенностей стратегического планирования коммерческой деятельности;
- анализ инноваций в гостиничной деятельности;
- изучение основ анализа эффективности коммерческой деятельности.

2. Место дисциплины в структуре ОПОП бакалавриата

Дисциплина относится к вариативной части учебного плана и является дисциплиной по выбору.

Дисциплина «Организация коммерческой службы», базируется на знаниях, полученных при освоении предыдущих курсов по профилю подготовки «Технология гостиничной деятельности», «Организация работы вспомогательных служб», «Организация гостиничного дела», что дает обучающемуся системное представление об изучаемых дисциплинах в соответствии с ФГОС и обеспечивает соответствующий теоретический уровень и практическую направленность в системе обучения и будущей деятельности выпускника.

Дисциплина «Организация коммерческой службы» связана со

смежными дисциплинами «Проектирование гостиничной деятельности» и «Инновации в гостиничном деле».

Освоение данной дисциплины необходимо для организации научно-исследовательской работы, в том числе учебной практики по получению первичных профессиональных умений и навыков.

3. Компетенции обучающегося, формируемые в результате освоения дисциплины (модуля)

В данном разделе содержится описание перечня планируемых результатов обучения по дисциплине (модулю) «Организация коммерческой службы» соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы по направлению 43.03.03 «Гостиничное дело».

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

-ПК-3 владение навыками определения и анализа затрат гостиничного предприятия и других средств размещения

-ПК-4 готовность анализировать результаты деятельности функциональных подразделений гостиниц и других средств размещения, уровень обслуживания потребителей, делать соответствующие выводы

В результате освоения дисциплины обучающийся должен:

Знать:

- сущность и специфику коммерческой деятельности предприятия средства размещения;

- специфику работы основных доходобразующих подразделений и служб гостиничного предприятия;

- особенности организации коммерческой службы гостиницы;

- базовые методики гостиничного менеджмента и психологии управления коммерческой службой;

- основные методики оценки эффективности работы коммерческой службы гостиничного предприятия.

Уметь:

- формулировать цели и задачи коммерческой службы гостиницы в реальных экономических условиях;

- разрабатывать оптимизированную организационную схему коммерческой службы гостиничного предприятия;

- моделировать коммерческую деятельность гостиницы и определять ее эффективность;

- проводить маркетинговые исследования с целью формирования ассортимента услуг гостиничного предприятия, а также разработки мер по стимулированию продаж;

- оценивать и определять пригодность к использованию в реальных условиях работы средства размещения отечественного и зарубежного опыта работы коммерческих служб.

Владеть:

- навыками организационного менеджмента;

- методами и инструментами маркетинговых исследований и технологиями продвижения продаж;
- базовыми методиками планирования;
- методиками расчета экономической эффективности деятельности коммерческой службы гостиницы.

Общая трудоемкость дисциплины составляет 4 зачетные единицы, 144 часа.