

АННОТАЦИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ДИСЦИПЛИНЫ
ОРГАНИЗАЦИЯ КОММЕРЦИИ ПО СФЕРАМ ПРИМЕНЕНИЯ
наименование дисциплины

Автор: к.э.н., доцент Илюхина И.А.

Код и наименование направления подготовки, профиля: 38.03.06 «Торговое дело», профиль «Международная коммерция»

Квалификация (степень) выпускника: бакалавр

Форма обучения: очная

Цель освоения дисциплины: сформировать компетенции в форме способности планировать материально-техническое обеспечение предприятий, закупку и продажу товаров, а также обеспечения необходимого уровня качества торгового обслуживания.

План курса:

- Тема 1. Содержание, роль и значение коммерческой деятельности.
- Тема 2. Психология и этика коммерческой деятельности.
- Тема 3. Понятие коммерческой информации и коммерческой тайны.
- Тема 4. Роль товарных знаков в коммерческой работе.
- Тема 5. Договоры в коммерческой деятельности.
- Тема 6. Формы и методы коммерческих расчетов.
- Тема 7. Особенности коммерческой работы при совершении экспортно-импортных операций.
- Тема 8. Организация коммерческой деятельности в оптовой торговле.
- Тема 9. Организация коммерческой деятельности в розничной торговле.
- Тема 10. Коммерческие операции на товарных биржах, аукционах, торгах, ярмарках.
- Тема 11. Организация коммерческой деятельности на предприятиях социально-культурной сферы и туризма.
- Тема 12. Организация коммерческой деятельности в здравоохранении.
- Тема 13. Организация коммерческой деятельности в образовании
- Тема 14. Организация коммерческой деятельности в сфере общественного питания и ресторанного бизнеса.
- Тема 15. Организация коммерческой деятельности в сфере закупок и сбыта товаров

Формы текущего контроля и промежуточной аттестации:

Текущий контроль осуществляется посредством устного опроса, результатов сдачи коллоквиума, участия в дискуссиях, тестирования.

Промежуточная аттестация осуществляется в форме устного экзамена.

Компетенция ПК – 2.1 (первый этап освоения) формирует на уровне знаний:

- знание способов и методов регулирования процессов хранения, проведения инвентаризации, учета и списания потерь

на уровне умений:

- умение учитывать процессы хранения, результаты проведения инвентаризации, учета и списания потерь при разработке технико-экономического обоснования по

установлению прямых производственных связей, созданию и развитию бизнеса на основе договоров, а также при осуществлении процедур закупок и для целей консультирования

на уровне навыков:

- способности регулировать процессы хранения, проводить инвентаризацию, учитывать и списывать потери при осуществлении процедур закупок при ведении переговоров и деловой переписки с логистическими компаниями и брокерами по условиям работы и оптимизации поставок, а также при осуществлении процедур закупок и для целей консультирования

**Компетенция ПК – 7.1 (первый этап освоения) формирует
на уровне знаний:**

- знание методов планирования материально-техническое обеспечения предприятий, включая сферу закупок и внешнеторговую деятельность (экспортно-импортные операции)

на уровне умений:

- умение планировать материально-техническое обеспечения предприятий при разработке технико-экономического обоснования по установлению прямых производственных связей, созданию и развитию бизнеса на основе договоров и при составлении планов и обосновании закупок.

на уровне навыков:

- быть способным применять методы планирования материально-техническое обеспечения предприятий для разработки технико-экономического обоснования по установлению прямых производственных связей, созданию и развитию бизнеса на основе договоров и при составлении планов и обосновании закупок.

**Компетенция ПК – 8.2 (второй этап освоения) формирует
на уровне знаний:**

- знание требований к уровню качества торгового обслуживания при реализации закупочных и во внешней торговле (при реализации экспортно-импортных операций)

на уровне умений:

- умение уметь готовить для руководства организации информацию об уровне качества торгового обслуживания во внешней торговле и выполнять требования к уровню качества торгового обслуживания и при осуществлении процедур закупок, включая закупки для государственных, муниципальных и корпоративных нужд

на уровне навыков:

- владеть навыками качественного торгового обслуживания при реализации закупочных и экспортно-импортных операций

Основная литература:

1. Киселева Е.Н. Организация коммерческой деятельности по отраслям и сферам применения [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Киселева Е.Н., Буданова О.Г.— Электрон. текстовые данные.— М.: Вузовский учебник, 2010.— 187 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/931>.— ЭБС «IPRbooks»
2. Беляевский И.К. Организация коммерческой деятельности [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Беляевский И.К.— Электрон. текстовые данные.— М.: Евразийский открытый институт, 2011.— 274 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/10738>.— ЭБС «IPRbooks»
3. Памбухчиянц О.В. Организация торговли [Электронный ресурс]: учебник/ Памбухчиянц О.В.— Электрон. текстовые данные.— М.: Дашков и К, 2015.— 296 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/52269>.— ЭБС «IPRbooks»

4. Организация коммерческой деятельности предприятий (по отраслям и сферам применения) Учебно-методический комплекс. – Дзержинск, 2014 (электронная версия)