

АННОТАЦИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ДИСЦИПЛИНЫ

Б1.О.13 КОММЕРЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

наименование дисциплин (модуля)

Автор: к.э.н., доцент Черная М.А.

Код и наименование направления подготовки, профиля: 38.03.06 «Торговое дело», профиль «Цифровизация бизнеса и электронная торговля»

Квалификация (степень) выпускника: бакалавр

Форма обучения: очная

Цель освоения дисциплины: сформировать компетенции по применению основ права в работе с нормативно-правовыми актами в коммерческой деятельности и готовности к соблюдению действующего законодательства и требований нормативных документов в ней

(ОПК-1, ОПК-3, ПКo OC-3)

План курса:

Тема 1. Основные положения коммерческой деятельности в организациях.

Тема 2. Цели и задачи коммерческой деятельности. Содержание коммерческой деятельности.

Тема 3. Коммерческие операции. Коммерческая тайна и ее защита.

Тема 4. Организационно- правовые формы субъектов коммерческой деятельности, структура торговых организаций по формам собственности.

Тема 5. Риски в коммерческой деятельности _ понятие, виды, факторы, определяющие вероятность рисков.

Тема 6. Организация хозяйственных связей в торговле. Договора, используемые в коммерческой деятельности предприятий. Порядок заключения, изменения, расторжения.

Тема 7. Роль и функции оптовой торговли в системе хозяйственных отношений.

Тема 8. Технология складского товародвижения в оптовых торговых организациях.

Тема 9. Приемка товара по количеству и качеству

Тема 10. Товароснабжение розничной торговой сети и принципы его организации.

Тема 11. Формы товароснабжения розничной торговой сети.

Тема 12. Классификация и функции розничных торговых предприятий.

Тема 13. Специализация и типизация розничных предприятий.

Тема 14. Мелкорозничная торговая сеть.

Тема 15. Торговая сеть и основные принципы размещения магазинов

Формы текущего контроля и промежуточной аттестации:

Текущий контроль осуществляется посредством устного опроса, результатов выполнения рефератов с презентацией, выполнения заданий

Промежуточная аттестация осуществляется в форме устного экзамена.

Компетенция ОПК-1 формирует

на уровне знаний:

- знание основы поведения экономических агентов, ресурсные ограничения экономического развития, источники повышения производительности труда и экономического роста, особенности циклического развития экономики;

на уровне умений:

- умение принимать обоснованные экономические решения в различных областях жизнедеятельности; **на уровне навыков:**
- владеть способностью к восприятию, обобщению и анализу информации

**Компетенция ОПК-3 формирует
на уровне знаний:**

- знание основные макроэкономические понятия и модели, природу экономических процессов на микро- и макроуровне

на уровне умений:

- умение применять категориальный аппарат микро- и макроэкономики и анализировать процессы и явления; разрабатывать основные направления решения экономических проблем.

на уровне навыков:

- владеть методами и приемами анализа экономических явлений и процессов с помощью стандартных теоретических и эконометрических моделей

**Компетенция ПКo OC-3 формирует
на уровне знаний:**

- знание основы деловой этики, методов управления персоналом, основы менеджмента продаж

на уровне умений:

- умение руководить группой сотрудников, занимающихся продажами; определять цели и приоритеты поставленных персоналу задач; систематизировать контроль выполнения поставленных задач; создавать мотивации персонала, занимающегося продажами инфокоммуникационных систем и/или их составляющих; оценивать ситуацию и принимать решения в условиях неопределенности исходных данных

на уровне навыков:

- быть способным к распределению обязанностей среди персонала, занимающегося продажами; планированию рабочего графика персонала, занимающегося продажами, координации деятельности персонала, занимающегося продажами; контроль сроков и результатов выполнения работ

Контроль сроков и результатов выполнения работ

Основная литература:

1. Егорова Е.Н. Коммерческая деятельность [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Егорова Е.Н., Логинова Е.Ю.— Электрон. текстовые данные.— Саратов: Научная книга, 2012.— 159 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/8201>.— ЭБС «IPRbooks»
2. Кирюхина А.Н. Коммерческая деятельность [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Кирюхина А.Н.— Электрон. текстовые данные.— Кемерово: Кемеровский технологический институт пищевой промышленности, 2011.— 132 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/14368>.— ЭБС «IPRbooks»
3. Памбухчиянц О.В. Организация коммерческой деятельности [Электронный ресурс]: учебник для образовательных учреждений СПО/ Памбухчиянц О.В.— Электрон. текстовые данные.— М.: Дашков и К, 2014.— 272 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/24754>.— ЭБС «IPRbooks»
4. Панкратов Ф.Г. Коммерческая деятельность [Электронный ресурс]: учебник/ Панкратов Ф.Г., Солдатова Н.Ф.— Электрон. текстовые данные.— М.: Дашков и К, 2015.— 500 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/52300>.— ЭБС «IPRbooks»