

АННОТАЦИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ДИСЦИПЛИНЫ

Б1.В.ДВ.9.1 Организация коммерческой деятельности малого бизнеса

по направлению подготовки: 38.03.02 «Менеджмент»

по профилю «Предпринимательство»

Квалификация выпускника: БАКАЛАВР

Выпускающее структурное подразделение: ВШММ

Кафедра-разработчик рабочей программы: «Менеджмента и предпринимательской деятельности»

1. Цели освоения дисциплины

- а) овладение навыками реализации планов и договоров
- б) освоение инструментов реализации управленческих решений;
- в) формирование способности устанавливать и поддерживать связи с контрагентами организации.

2. Содержание дисциплины «ОКДМБ»:

Социальные и экономические условия формирования малого бизнеса (внешняя среда, товар, рынки, конечная цель)

Специфика коммерческой деятельности малого бизнеса (производство, закупки, сбыт)

Новые и классические бизнес-модели в организации коммерческой деятельности малого бизнеса (концепция продукта, ассортиментная политика, товародвижение)

Особенности коммерческой деятельности малого бизнеса в зависимости от типа предприятия

Общие и специфические риски при организации коммерческой деятельности малого бизнеса

3. В результате освоения дисциплины обучающийся должен:

1) Знать:

- а) существующие системы сбора информации о возможных деловых партнерах;
- б) существующие методы и инструменты реализации управленческих решений
- в) специфику экономических и социальных факторов при осуществлении коммерческой деятельности организаций малого бизнеса.

2) Уметь:

- а) организовывать и поддерживать связи с деловыми партнерами;
- б) использовать системы сбора информации для расширения внешних связей и обмена опытом;
- в) координировать деятельность исполнителей с помощью методического инструментария реализации управленческих решений для достижения большей согласованности при выполнении проектов и работ;
- г) проводить анализ внутренней и внешней среды с целью определения конкурентной позиции на рынке.

3) Владеть:

- а) навыками поэтапного контроля бизнес-планов;
- б) навыками поэтапного контроля условий заключаемых соглашений, договоров и контрактов;
- в) приемами интерпретации информационной базы, связанной с созданием продукта и продажей товаров.

Директор ВШММ



Зинурова Р.И.

(подпись)