

АННОТАЦИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ДИСЦИПЛИНЫ

Б1.Б.13 Коммерческая деятельность

по направлению подготовки: 38.03.06 «Торговое дело»

Квалификация выпускника: БАКАЛАВР

Выпускающая кафедра: КОиО

Кафедра-разработчик рабочей программы: «Конструирование одежды и обуви»

1. Цели освоения дисциплины

Целями освоения дисциплины «Коммерческая деятельность» являются:

- а) формирование знаний о содержании коммерческих или торговых операций и путей повышения их эффективности;
- б) освоение теоретических и практических знаний в области коммерческой деятельности, умение применять их на практике;
- в) развитие творческого мышления студентов;
- г) формирование общекультурных и профессиональных компетенций, необходимых выпускнику.

2. Содержание дисциплины «Коммерческая деятельность»:

Понятие, сущность, задачи, объекты и субъекты коммерческой деятельности.

Культура, этика и эстетика коммерческой деятельности.

Коммерческий риск и способы его уменьшения.

Коммерческая информация и её защита.

Организация хозяйственных связей в торговле.

Организация расчетов в коммерческой деятельности.

Коммерческая деятельность по оптовым закупкам товаров.

Коммерческая деятельность по оптовой и розничной продаже товаров.

Организация биржевой торговли.

Сущность и виды торговли на аукционах, конкурсах (тендерах).

Формирование ассортимента и управление товарными запасами на складах и в магазинах.

Организация рекламно-информационной деятельности по сбыту товаров.

Особенности коммерческой работы при совершении экспортно-импортных операций.

Развитие лизинга (финансовой аренды) в России.

Франчайзинг в рыночной экономике.

Особенности коммерческой работы в сфере услуг и общественном питании.

Организационные структуры аппарата управления торговых предприятий.

Организационные структуры аппарата управления торговых предприятий.

3. В результате освоения дисциплины обучающийся должен:

1) Знать:

- а) основные понятия, цели, принципы, сферы применения, объекты, субъекты, методологические основы коммерческой деятельности, её составляющие элементы;
- б) договоры в коммерческой деятельности, её государственное регулирование и контроль;
- в) правовую охрану собственности и правовую защиту интересов субъектов профессиональной деятельности, её государственное регулирование и контроль.

2) Уметь:

- а) применять статистические методы оценки и прогнозирования коммерческой деятельности;
- б) выбирать поставщиков и торговых посредников, заключать договора и контролировать их соблюдение;
- в) осуществлять анализ, планирование, организацию, учёт и контроль коммерческой деятельности, прогнозировать её результаты;
- г) применять действующее законодательство в профессиональной деятельности

бакалавров коммерции.

3) Владеть:

- а) аналитическими методами для оценки эффективности коммерческой деятельности;
- б) опытом работы с действующими федеральными законами и нормативными документами, необходимыми для осуществления профессиональной деятельности;
- в) умением вести деловые переговоры;
- г) осуществлять выбор каналов распределения поставщиков и торговых посредников, заключать договоры и контролировать их исполнение.

Зав.каф. КОиО



Махоткина Л.Ю.