

# АННОТАЦИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ДИСЦИПЛИНЫ

## Б1.В.ОД.9 Организация торговой деятельности

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 «Организация торговой деятельности» являются:

- а) формирование знаний умений и навыков, направленными на совершенствование и повышение эффективности торговой деятельности предприятий оптовой и розничной торговли, торгово-посреднической сферы;
- б) обучение технологии планирования и формирования оптимального ассортимента товаров с учетом вида и типа предприятия торговли, управление ассортиментом;
- в) обучение способам применения навыков планирования, анализа, прогнозирования и организации процессов закупки и продаж товаров на предприятиях оптовой и розничной торговли, торгово-посреднической сферы;
- г) раскрытие сущности процессов, происходящих при организации коммерческих связей предприятий оптовой и розничной торговли, торгово-посреднических организаций с хозяйствующими субъектами рынка.

### 2. Содержание дисциплины «Организация торговой деятельности»:

Сущность и содержание торговой деятельности.

Содержание торговой деятельности на предприятиях розничной торговли Инфраструктура розничной торговли.

Информационное обеспечение торговой деятельности.

Государственное регулирование торговой деятельности.

Содержание торговой деятельности на предприятиях оптовой торговли.

Инфраструктура оптовой торговли.

Формы сотрудничества в торговой деятельности.

Материально-техническая база складов.

### 3. В результате освоения дисциплины обучающийся должен:

1) Знать:

- а) основные понятия, цели, задачи, принципы, сферы применения, объекты, субъекты коммерческой деятельности;
- б) договоры в коммерческой деятельности: порядок заключения, контроль за их исполнением;
- в) государственное регулирование и контроль коммерческой деятельности.

2) Уметь:

- а) выбирать поставщиков и торговых посредников, заключать договоры и контролировать их соблюдение
- б) осуществлять анализ, планирование, организацию, учет и контроль торговой деятельности, прогнозировать ее результаты
- в) прогнозировать результаты торговой деятельности.

3) Владеть:

- а) аналитическими методами для оценки эффективности коммерческой деятельности на предприятиях;
- б) умениями и навыками документационного и информационного обеспечения коммерческой деятельности организации;
- в) осуществлять выбор каналов распределения, поставщиков и торговых посредников.

Зав.каф. КОиО



Махоткина Л.Ю.