

АННОТАЦИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ДИСЦИПЛИНЫ

Б1.В.ДВ.02.02 Стратегическое управление коммерческой деятельностью

по направлению подготовки: 29.04.05 «Конструирование изделий легкой промышленности»

для направленности (профиля) программы: Организация коммерческой деятельности в сфере товаров и услуг легкой промышленности

Квалификация выпускника: МАГИСТР

Выпускающая кафедра: КОиО

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

1. Цели освоения дисциплины

Целями освоения дисциплины «Стратегическое управление коммерческой деятельностью» является: изучение магистрами методологии стратегического управления коммерческой деятельности, приобретение ими навыков стратегического анализа, которые могут быть использованы в их профессиональной деятельности – управленческом консультировании.

2. Содержание дисциплины «Стратегическое управление коммерческой деятельностью»:

Стратегическое управление в системе менеджмента организации

Методология и организация стратегического планирования

Общий подход к выработке различных стратегий организации

Анализ внешней и внутренней среды организации

Стратегический анализ внешней среды организации

Стратегический анализ внутренней среды организации

Определение миссии и целей организации

Организация стратегического планирования

Анализ стратегических позиций организации

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.