

Аннотация к рабочей программе дисциплины «Организация и управление коммерческой деятельностью»

Учебный курс «Организация и управление коммерческой деятельностью» предназначен для студентов направления подготовки 38.03.07 Товароведение, профилей «Товароведение и экспертиза в сфере производства и обращения сельскохозяйственного сырья и продовольственных товаров», «Товароведение и экспертиза товаров в таможенной деятельности», «Товарный менеджмент».

Дисциплина «Организация и управление коммерческой деятельностью» включена в состав базовой части блока «Дисциплины (модули)».

Общая трудоемкость дисциплины составляет 6 зачетных единиц, 216 часов.

Для очной формы обучения учебным планом предусмотрены лекционные занятия (54 часа), практические занятия (72 часа, в том числе МАО 36 часов), самостоятельная работа студентов (90 часов, в том числе 27 часов на подготовку к экзамену); дисциплина реализуется на 2 курсе в 3-4 семестрах.

Для заочной формы обучения учебным планом предусмотрены лекционные занятия (10 часов), практические занятия (14 часов, в том числе МАО 8 часов), самостоятельная работа студентов (192 часа, в том числе 9 часов на подготовку к экзамену); дисциплина реализуется на 3 курсе.

Дисциплина «Организация и управление коммерческой деятельностью» основывается на знаниях, умениях и навыках, полученных в результате изучения дисциплин «Экономическая теория», «Менеджмент», «Экономика и управление на предприятии», «Основы маркетинга», и позволяет подготовить студентов к освоению ряда таких дисциплин, как «Коммерческая логистика», «Проектирование торговых предприятий».

Содержание дисциплины охватывает круг вопросов, связанных с организацией коммерческой деятельности на предприятии любого типа: особенности проведения коммерческих операций с потребительскими товарами, с товарами производственно-технического назначения, с ценными бумагами, лицензиями и другими продуктами рынка; порядок организации

хозяйственных связей, условия формирования каналов распределения товаров и услуг; организация работы сбытового аппарата предприятия.

Цель – сформировать у студентов систему теоретических знаний и практических навыков, необходимых для глубокого понимания сути и особенностей организации и управления коммерческой деятельностью.

Задачи:

- выбор рационального типа предприятия для эффективной организации коммерческой деятельности;
- оценка и выбор коммерческих операций в зависимости от внутренних и внешних факторов деятельности предприятия;
- формирование модели построения и ведения коммерческой деятельности предприятия;
- планирование снабжения и сбыта на предприятиях промышленности, сельского хозяйства и в других сферах.

Для успешного изучения дисциплины «Организация и управление коммерческой деятельностью» у обучающихся должны быть сформированы следующие предварительные компетенции:

- способность использовать основы экономических знаний в различных сферах деятельности;
- способность использовать основы правовых знаний в различных сферах деятельности;
- способность находить организационно-управленческие решения в стандартных и нестандартных ситуациях;
- способность использовать основные положения и методы социальных, гуманитарных и экономических наук при решении профессиональных задач;
- способность применять принципы товарного менеджмента и маркетинга при закупке, продвижении и реализации сырья и товаров с учетом их потребительских свойств;
- знание ассортимента и потребительских свойств товаров, факторов, формирующих и сохраняющих их качество.

В результате изучения данной дисциплины у обучающихся формируются следующие профессиональные компетенции (элементы компетенций):

Код и формулировка компетенции	Этапы формирования компетенции	
ПК-1 умение анализировать коммерческие предложения и выбирать поставщиков потребительских товаров с учетом требований к качеству и безопасности, экологии, тенденций спроса, моды, новых технологий производства	Знает	особенности организации коммерческой деятельности на предприятии любого типа; особенности проведения коммерческих операций с потребительскими товарами, с товарами производственно-технического назначения и другими продуктами рынка с учетом требований к качеству и безопасности, экологии, тенденций спроса, моды, новых технологий производства
	Умеет	организовать коммерческие связи со структурами рынка; анализировать коммерческие предложения с учетом требований к качеству и безопасности, экологии, тенденций спроса, моды, новых технологий производства; выбирать поставщиков потребительских товаров
	Владеет	методами и инструментами анализа коммерческих предложений; выбора поставщиков потребительских товаров с учетом требований к качеству и безопасности, экологии, тенденций спроса, моды, новых технологий производства
ПК-2 способность организовывать закупку и поставку товаров, осуществлять связи с поставщиками и покупателями, контролировать выполнение договорных обязательств, повышать эффективность торгово-закупочной деятельности	Знает	принципы формирования ассортимента и управления товарными потоками на всех этапах товародвижения; методы изучения потребительского рынка товаров, формирования спроса и стимулирования сбыта; методы повышения эффективности торгово-закупочной деятельности
	Умеет	осуществлять закупки и реализацию сырья и потребительских товаров; осуществлять товарный менеджмент при производстве, закупке, продвижении и реализации сырья и товаров и осуществлять продвижение товаров; осуществлять связь с поставщиками и потребителями, анализировать рекламации и претензии к качеству товаров и услуг, готовить заключения по результатам их рассмотрения; составлять и анализировать договора купли-продажи (контракты) потребительских товаров; оценивать эффективность торгово-закупочной деятельности
	Владеет	правилами подтверждения соответствия, принципами технического регулирования и стандартизации; практикой закупки и поставки товаров; методами анализа эффективности торгово-закупочной деятельности

ПК-7 умение анализировать спрос и разрабатывать мероприятия по стимулированию сбыта товаров и оптимизации торгового ассортимента	Знает	факторы, определяющие спрос населения и методы стимулирования сбыта товаров; принципы формирования ассортимента и управления товарными потоками на всех этапах товародвижения
	Умеет	изучать и анализировать спрос и разрабатывать предложения по оптимизации торгового ассортимента
	Владеет	методами сбора и обработки информации по вопросам спроса и товарных предложений
ПК-15 умение работать с товаросопроводительными документами, контролировать выполнение условий и сроков поставки товаров, оформлять документацию по учету торговых операций, использовать современные информационные технологии в торговой деятельности, проводить инвентаризацию товарно-материальных ценностей	Знает	перечень и содержание товарно-сопроводительной документации; требования нормативной документации к упаковке, маркировке, условиям хранения, транспортирования и реализации товаров
	Умеет	оформлять первичную документацию по учету торговых операций; оценивать качество упаковки и маркировки товаров, контролировать условия транспортирования и реализации товаров; осуществлять приемку товаров по количеству и качеству
	Владеет	навыками инвентаризации товарно-материальных ценностей; правилами товарного соседства и мерчандайзинга; основными методами и приемами проведения оценки качества и безопасности потребительских товаров

Для формирования вышеуказанных компетенций в рамках дисциплины «Организация и управление коммерческой деятельностью» применяются следующие методы активного / интерактивного обучения: дискуссия, разноуровневые задачи и задания, реферат, деловая игра.