

Аннотация к рабочей программе дисциплины

«Коммерческая деятельность по отраслям и сферам применения»

Учебный курс «Коммерческая деятельность по отраслям и сферам применения» предназначен для студентов направления подготовки 38.03.06 Торговое дело.

Дисциплина «Коммерческая деятельность по отраслям и сферам применения» включена в состав вариативной части блока «Дисциплины (модули)».

Общая трудоемкость дисциплины составляет 3 зачетных единицы - 108 часов. Учебным планом предусмотрены лекционные занятия (36 час.), практические занятия (36 час., в том числе МАО 18 часов), самостоятельная работа студента (36 часов). Дисциплина реализуется на 4 курсе в 7 семестре.

Дисциплина «Коммерческая деятельность по отраслям и сферам применения» основывается на знаниях, умениях и навыках, полученных в результате изучения дисциплин «Основы коммерческой деятельности», «Основы логистики», «Маркетинговые исследования» и позволяет подготовить студента к освоению ряда таких дисциплин, как «Торговый маркетинг», «Маркетинг по отраслям и сферам деятельности», «Мерчендайзинг».

Содержание дисциплины охватывает следующий круг вопросов: управление коммерческой деятельностью предприятия, технологии осуществления основных коммерческих процессов, договорная деятельность, особенности организации франчайзинговой деятельности. Особенности построения и содержание дисциплины определены системным подходом к организации коммерческой деятельности предприятий различных видов деятельности.

Цель дисциплины - формирование у студентов знаний о современных концепциях организации и управления коммерческой деятельностью, а также практических навыков ведения коммерческих операций на предприятиях, занятых различными видами предпринимательской деятельности.

Задачи:

- сформировать умение оценивать эффективность основных коммерческих процессов предприятий разных видов деятельности;
- способствовать развитию навыков планирования и оценки эффективности процессов закупки и продажи товаров;
- сформировать умение обеспечить необходимый уровень качества торгового обслуживания в рамках коммерческой деятельности предприятия.

Для успешного изучения дисциплины «Коммерческая деятельность по отраслям и сферам применения» у обучающихся должны быть сформированы следующие предварительные компетенции:

- способность выбирать деловых партнеров, проводить с ними деловые переговоры, заключать договоры и контролировать их выполнение;
- готовность участвовать в реализации проектов в области профессиональной деятельности (коммерческой).

В результате изучения данной дисциплины у обучающихся формируются следующие профессиональные компетенции.

| Код и формулировка компетенции | Этапы формирования компетенции | |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| ПК 7 – способность организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий, закупку и продажу товаров | Знает | особенности проведения коммерческих операций с потребительскими товарами и планирования процессов закупки и продажи |
| | Умеет | организовать эффективные закупки и сбыт товаров |
| | Владеет | аналитическими методами для оценки эффективности коммерческой деятельности на предприятии |
| ПК 8 – готовность обеспечивать необходимый уровень качества торгового обслуживания | Знает | особенности организации торгового обслуживания на высоком уровне |
| | Умеет | обеспечить необходимый уровень качества торгового обслуживания в рамках коммерческой деятельности предприятия |
| | Владеет | методами оценки эффективности и уровня торгового обслуживания предприятия |

Для формирования вышеуказанных компетенций в рамках дисциплины «Коммерческая деятельность по отраслям и сферам применения» применяются следующие методы активного/ интерактивного обучения: метод ситуационного анализа (ситуационные задачи, кейс - задачи), метод

проектов (разработка индивидуального проекта, майнд-карта), деловая игра, метод дискуссии (групповые дискуссии).