

## **Аннотация к рабочей программе дисциплины «Основы коммерческой деятельности»**

Учебный курс «Основы коммерческой деятельности» предназначен для студентов направления подготовки 38.03.06 Торговое дело.

Дисциплина «Основы коммерческой деятельности» включена в состав вариативной части блока «Дисциплины (модули)».

Общая трудоемкость дисциплины «Основы коммерческой деятельности» составляет 4 зачетных единицы (144 час.). Учебным планом предусмотрены лекционные занятия (36 часов), практические занятия (36 часов, в том числе МАО 18 часов), самостоятельная работа (72 часа, в том числе 27 часов на подготовку к экзамену). Дисциплина реализуется на 2 курсе в 4 семестре.

Дисциплина «Основы коммерческой деятельности» основывается на знаниях, умениях и навыках, полученных в результате изучения дисциплин «Маркетинг», «Основы логистики», «Культура торгового обслуживания» и позволяет подготовить студента к освоению ряда таких дисциплин, как «Управление продажами», «Управление маркетингом», «Коммерческая деятельность по отраслям и сферам применения».

Содержание дисциплины охватывает широкий круг вопросов: сущность и значение коммерческой деятельности, функции, элементы и процессы коммерческой деятельности. Особенности построения и содержания курса определены использованием системного подхода в организации коммерческой деятельности предприятия и механизмам ее регулирования в условиях рынка (правового регулирования, спекуляции и конкуренции).

**Цель дисциплины** – формирование у студентов системы теоретических знаний и практических навыков, необходимых для углубленного понимания особенностей организации основных процессов коммерческой деятельности.

### Задачи:

- сформировать умение управлять ассортиментом и качеством товаров и услуг;
- изучить требования нормативной документации по организации коммерческих операций в зависимости от внутренних и внешних факторов деятельности предприятия;
- сформировать умение выбирать деловых партнеров, проводить с ними деловые переговоры, заключать договоры.

Для успешного изучения дисциплины «Основы коммерческой деятельности» у обучающихся должны быть сформированы следующие предварительные компетенции:

- способность использовать современные методы и технологии (в том числе информационные) в профессиональной деятельности;
- способность использовать основы экономических знаний при оценке эффективности результатов деятельности в различных сферах;
- владение культурой мышления, способностью к обобщению, анализу, восприятию информации, постановке цели и выбору путей ее достижения.

В результате изучения данной дисциплины у студентов формируются следующие общепрофессиональные и профессиональные компетенции:

Код и формулировка компетенции	Этапы формирования компетенции	
ОПК -3 умение пользоваться нормативными документами в своей профессиональной деятельности, готовность к соблюдению действующего законодательства и требований нормативных документов	Знает	действующее законодательство в области регулирования предпринимательской деятельности, основные нормативные документы
	Умеет	пользоваться нормативными документами в своей профессиональной деятельности, соблюдать действующее законодательство
	Владеет	методами анализа требований нормативных документов и их применения в коммерческой деятельности предприятия
ПК- 1 способность управлять ассортиментом и качеством товаров и	Знает	особенности управления ассортиментом и качеством товаров

услуг, оценивать их качество, диагностировать дефекты, обеспечивать необходимый уровень качества товаров и их сохранение, эффективно осуществлять контроль качества товаров и услуг, приемку и учет товаров по количеству и качеству	Умеет	оценить качество товаров, обеспечить необходимый уровень качества товаров и процесс хранения товаров
	Владеет	методами контроля качества товаров, осуществления управления ассортиментом товаров предприятия
ПК - 2 способность осуществлять управление торгово-технологическими процессами на предприятии, регулировать процессы хранения, проводить инвентаризацию, определять и минимизировать затраты материальных и трудовых ресурсов, а также учитывать и списывать потери	Знает	особенности организации и управления основными коммерческими процессами (торгово-технологическими, хранения, закупки и сбыта) на предприятии любого типа
	Умеет	осуществить управление основными коммерческими процессами предприятия с целью минимизации затрат и получения прибыли
	Владеет	методами оценки эффективности управления основными коммерческими процессами и операциями с учетом отраслевой специфики предприятия
ПК - 6 способность выбирать деловых партнеров, проводить с ними деловые переговоры, заключать договоры и контролировать их выполнение	Знает	основные принципы организации коммерческой деятельности предприятия с целью выбора деловых партнеров для заключения сделок, порядок заключения и исполнения основных договоров
	Умеет	проводить деловые переговоры с партнерами при заключении коммерческих сделок, заключать договора и осуществлять контроль за их выполнением
	Владеет	методами контроля и оценки эффективности заключаемых коммерческих сделок и выполнения договорных обязательств
ПК-7 способность организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий, закупку и продажу товаров	Знает	подходы к организации коммерческой деятельности предприятия по закупке и продаже товаров
	Умеет	разрабатывать программу закупки товаров, планировать материально-техническое обеспечение предприятия, организовать продажу товаров с учетом рыночной ситуации
	Владеет	современными методами организации процесса закупки товаров и планирования продажи товаров и услуг

Для формирования вышеуказанных компетенций в рамках дисциплины «Основы коммерческой деятельности» применяются следующие методы активного/ интерактивного обучения: метод ситуационного анализа (ситуационные задания, кейс-задача), метод проектов (разработка индивидуального проекта, майнд-карта), метод дискуссии (групповые дискуссии).