

## **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» входит 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 часов, в том числе МАО 18 часов), самостоятельная работа студента (36 часов, в том числе 27 часов на подготовку к экзамену). 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 «Коммерческая деятельность», «Логистика», «Маркетинговые исследования» и позволяет подготовить студента к освоению ряда таких дисциплин, как «Торговый маркетинг», «Маркетинг по отраслям и сферам деятельности», «Управление цепями поставок».

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.

<b>Код и формулировка компетенции</b>	<b>Этапы формирования компетенции</b>	
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).