

НАПРАВЛЕНИЕ ПОДГОТОВКИ 38.03.06 «ТОРГОВОЕ ДЕЛО»

Профиль «Коммерция»

Квалификация выпускника: Академический бакалавр

Срок обучения: по очной форме - 4 года, по заочной форме – 5 лет, по заочной ускоренной форме (на базе среднего специального (профильного) или второго высшего образования) – 4 года

Профиль «Коммерция» - один из наиболее широких учебных комплексов, в рамках которого готовят руководящие кадры для торговых предприятий. Талантливый **коммерсант** – это очень, хороший торговец, который всегда найдет применение любой идее, инициативе или намеку. Веками собранный опыт, помогающий коммерсанту избежать угроз на рынке, связанных с неопределенностью будущего, и добиться стабильности в бизнесе, - вот что такое коммерческое образование.

Бакалавр коммерции занимается торговлей или деятельностью по ее организации. Организует коммерческие и торгово-посреднические операции, прогнозирует и проектирует коммерческую деятельность предприятий или служб, занимается коммерческой экспертизой ассортимента и качества продукции, управлением рисками, логистикой, использует принципы маркетинга.

Выпускники профиля «Коммерция» выстраивают приоритеты в работе сотрудников предприятия, целью которых является максимальная прибыль. Должны уметь налаживать торговые отношения с партнерами и выстраивать технологические процессы, свободно ориентироваться в условиях современного рынка.

Студенты получают знания по организации работы предприятия, основам стандартизации, метрологии, сертификации, коммерческого товароведения, маркетинга, логистики, электронной коммерции позволяют выпускнику в практической деятельности. Студенты изучают следующие дисциплины: коммерческое право, организация коммерческой деятельности, товары и услуги как объект коммерции, организация предпринимательства в сферах коммерции, ценообразование, электронная коммерция.

Выпускники профиля «Коммерция» могут занимать руководящие должности в торговых фирмах, в маркетинговых и логистических службах предприятий, в транспортных компаниях, в рекламных агентствах, выступать в роли торгового посредника, в отделах снабжения и сбыта производственных предприятий, а также грамотно организовать собственное дело. Возможна профессиональная адаптация специалиста коммерции к административно-хозяйственной и экспертно-сертификационной деятельности. Кроме того, коммерсант может заняться аукционно-биржевой деятельностью, а так же работать в средних специальных учебных заведениях и в высшей школе.

Наш адрес:

443036 г. Самара
ул. Неверова/Линейная, 87/35
тел/факс. (846) 276-86-95; (846) 276-86-46

Телефон отдела кадров и приемной комиссии: (846) 276-86-47

Электронная почта:

Института: director@sireu.ru

Приёмная комиссия: priem@sireu.ru