

Б1.В.ДВ.7.1 «ОРГАНИЗАЦИЯ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ»

Цель дисциплины: освоение теоретических знаний в области методологии, управления и организации коммерческой деятельности, приобретение умений использовать эти знания в профессиональной деятельности и формирование необходимых общекультурных и профессиональных компетенций в соответствии с требованиями, предъявляемыми ФГОС ВПО к выпускникам по направлению подготовки «Менеджмент» профиль «Управление человеческими ресурсами» с квалификацией «бакалавр».

Задачи дисциплины:

- освоение основ коммерческой деятельности применительно к сфере товарного обращения;
- изучение методов организации и развития коммерческой деятельности;
- разработка методологии исследования коммерческой деятельности на рынке товаров;
- изучение составляющих коммерческой деятельности;
- ознакомление с государственным регулированием коммерческой деятельности;
- рассмотрение роли материально-технологического обеспечения в формировании коммерческой деятельности предприятия;
- определение результативности коммерческой деятельности предприятий розничной и оптовой торговли.

Место дисциплины в структуре ОПОП ВО:

Дисциплина «Организация коммерческой деятельности» включена в вариативную часть профессионального цикла по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент (квалификация «бакалавр») - Б3.В.ДВ.2.1. Дисциплина имеет предшествующие связи с дисциплинами: «Правоведение», «Основы предпринимательства».

Знать: основы коммерческой деятельности применительно к сфере товарного обращения (ОК-7, ОК-9); методы организации и развития коммерческой деятельности (ПК-18, ПК-19, ПК-21, ПК-33); методологию исследования коммерческой деятельности на рынке

товаров и услуг (ОК-9, ОК-Ю, ПК-18, ПК-19, ПК-21, ПК-33);

составляющие коммерческой деятельности в оптовой и розничной торговле (ПК-18, ПК-19, ПК-21); нормативно-правовые документы, регламентирующие деятельность предприятий торговли (ОК-7, ПК-3). **Уметь:** осуществлять торговую закупочную деятельность и повышать ее эффективность (ПК-18, ПК-19, ПК-21); осуществлять связи с поставщиками и потребителями (ПК-18, ПК-19, ПК-21);

осуществлять контроль за выполнением контрагентами договорных обязательств (условий поставки и транспортирования) для обеспечения надлежащего ассортимента и качества товаров (ПК-18, ПК-19, ПК-21); организовать и управлять процессами купли-продажи и обмена товаров (ПК-18, ПК-19, ПК-21); управлять торгово-технологическим процессом на предприятиях

розничной и оптовой торговли (ПК-18, ПК-19, ПК-21); управлять товарными запасами (ПК-18, ПК-19, ПК-21); анализировать коммерческую деятельность (ПК-18, ПК-19, ПК-21, ПК-33).

Владеть:

знаниями в области нормативно-правового регулирования коммерческой деятельности работы с нормативно-правовыми документами (ОК-9); навыками организации закупки и поставки товаров, осуществления связей с поставщиками и покупателями товаров (ПК-18, ПК-19, ПК-21); методами стимулирования сбыта и оптимизации ассортимента на предприятиях оптовой и розничной торговли (ПК-18, ПК-19, ПК-21); основами управления торгового-технологическими процессами на предприятиях оптовой и розничной торговли (ОК-9, ПК-18, ПК-19, ПК-21).

Требования к результатам освоения дисциплины:

В результате освоения дисциплины должны быть сформированы следующие компетенции:

общекультурных:

- готовностью к кооперации с коллегами, работе в коллективе (ОК-7);

- умением использовать нормативные правовые документы в своей деятельности (ОК-9);

- стремлением к личностному и профессиональному саморазвитию (ОК-10);

общефессиональных:

- владеть методами принятия стратегических, тактических и оперативных решений в управлении операционной (производственной) деятельностью организаций (ПК-18);

- способностью планировать операционную (производственную) деятельность организаций (ПК-19);

- готовностью участвовать во внедрении технологических и продуктовых инноваций (ПК-21);

- владеть средствами программного обеспечения анализа и количественного моделирования систем управления (ПК-33).

Содержание дисциплины:

№ п/п	Наименование разделов дисциплины
1.	Основы управления коммерческой деятельностью предприятия
2.	Организация коммерческой деятельности в розничной торговле
3.	Организации коммерческой деятельности в оптовой торговле и торговом посредничестве
4.	Организация и управление процессами товародвижения и продажи товаров
5.	Товароснабжение как основа торгового-коммерческого процесса
6.	Закупка и поставка товаров

Формы контроля – зачет