

Б.1.Б.13 КОММЕРЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

Цель дисциплины: освоение знаний, приобретение умений и формирование компетенций в области организации и осуществления коммерческой деятельности.

Задачи дисциплины:

- овладение навыками решения стандартных задач в сфере коммерческой деятельности на основе информационной и библиографической культуры с применением информационно-коммуникационных технологий и с учетом основных требований информационной безопасности;
- овладение навыками с технической документацией, необходимой для организации и осуществления коммерческой деятельности и проверки правильности ее оформления;
- приобретение навыков управления торгово-технологическими процессами на предприятии, проведения инвентаризации, определения и минимизирования затрат материальных и трудовых ресурсов в процессе организации и осуществления коммерческой деятельности, а также учета и списывания потерь;
- приобретение практических навыков выбора деловых партнеров, проведения с ними деловых переговоров, заключения договора и контроля их выполнения;
- приобретение способностей организации и планирования материально-технического обеспечения предприятий;
- овладение навыками закупки и продажи товаров;
- приобретение способностей участия в разработке инновационных методов, средств и технологий в области коммерческой деятельности;
- овладение практическими навыками реализации проектов в области коммерческой деятельности.

Место дисциплины в структуре ОПОП ВО:

Дисциплина (Б.1.Б14) «Коммерческая деятельность» относится к базовой части Блока 1 «Дисциплины (модули)» программы бакалавриата.

Дисциплина основывается на знании следующих дисциплин: «Техническая оснащенность организаций и охрана труда», «Правовое регулирование профессиональной деятельности».

Для успешного освоения дисциплины «Коммерческая деятельность», студент должен:

Знать:

- основы философских знаний и исторические факты развития торгового дела для осознания социальной значимости своей деятельности (ОК-1);
- экономические законы (ОК-2);
- задачи профессиональной деятельности; информационную и библиографическую культуру (ОПК-1);
- нормативные документы и действующее законодательство в области

профессиональной деятельности (ОК-6, ОПК-3);

- потребности покупателей товаров (ПК-3);
- конъюнктуру товарного рынка (ПК-3).

Уметь:

- анализировать исторические факторы становления и развития торговли в России и за рубежом (ОК-1);

- использовать экономические знания при оценке эффективности результатов профессиональной деятельности (ОК-2);

- решать стандартные задачи профессиональной деятельности на основе информационной и библиографической культуры; с применением информационно-коммуникационных технологий и учетом основных требований информационной безопасности (ОПК-1);

- использовать общеправовые знания в области профессиональной деятельности (ОК-6, ОПК-3);

- выявлять и удовлетворять потребности покупателей товаров с помощью маркетинговых коммуникаций; изучать и прогнозировать спрос потребителей; анализировать маркетинговую информацию, конъюнктуру товарного рынка (ПК-3).

Владеть:

- знаниями в области философии, способностью изложения закономерностей развития для осознания социальной значимости профессиональной деятельности (ОК-1);

- навыками использования общеправовых знания в области профессиональной деятельности (ОК-6, ОПК-3);

- методами и приемами решения стандартных задач профессиональной деятельности на основе информационной и библиографической культуры с применением информационно-коммуникационных технологий и с учетом основных требований информационной безопасности (ОПК-1);

- математическим аппаратом при решении профессиональных проблем (ОПК-2);

- навыками работы с нормативно-правовыми документами в области профессиональной деятельности (ОК-6, ОПК-3);

- методами изучения и прогнозирования спроса потребителей, анализа маркетинговой информации и конъюнктуры товарного рынка (ПК-3).

Изучение учебной дисциплины «Коммерческая деятельность» является основой для успешного изучения дисциплин: «Организация торговой деятельности», «Транспортное обеспечение коммерческой деятельности», «Стратегическое планирование коммерческой деятельности».

Требования к результатам освоения дисциплины:

В результате освоения дисциплины должны быть сформированы следующие компетенции:

ОПК – 1 - Способность решать стандартные задачи профессиональной деятельности на основе информационной и библиографической культуры с применением информационно-

коммуникационных технологий и с учетом основных требований информационной безопасности.

В результате освоения компетенции ОПК - 1 студент должен:

Знать: задачи профессиональной деятельности; информационную и библиографическую культуру; информационно-коммуникационные технологии.

Уметь: решать стандартные задачи профессиональной деятельности на основе информационной и библиографической культуры с применением информационно-коммуникационных технологий и учетом основных требований информационной безопасности.

Владеть: методами и приемами решения стандартных задач профессиональной деятельности на основе информационной и библиографической культуры с применением информационно-коммуникационных технологий и с учетом основных требований информационной безопасности.

ОПК – 5 - Готовность работать с технической документацией, необходимой для профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической, товароведной и (или) торговотехнологической) и проверять правильность ее оформления.

В результате освоения компетенции ОПК - 5 студент должен:

Знать: виды и требования к оформлению технической документации, используемой в профессиональной деятельности.

Уметь: работать с технической документацией, необходимой для профессиональной деятельности.

Владеть: навыками работы и проверки правильности оформления технической документацией, необходимой для профессиональной деятельности

ПК – 2 - Способность осуществлять управление торговотехнологическими процессами на предприятии, регулировать процессы хранения, проводить инвентаризацию, определять и минимизировать затраты материальных и трудовых ресурсов, а также учитывать и списывать потери.

В результате освоения компетенции ПК - 2 студент должен:

Знать: основы управления торговотехнологическими процессами на предприятии; статьи затрат материальных и трудовых ресурсов; порядок списания потерь.

Уметь: управлять торговотехнологическими процессами на предприятии; регулировать процессы хранения и проводить инвентаризацию; определять и минимизировать затраты материальных и трудовых ресурсов, учитывать и списывать потери.

Владеть: методами управления торговотехнологическими процессами на предприятии; правилами проведения инвентаризации на предприятии; методами определения и сокращения затрат материальных и трудовых ресурсов.

ПК – 6 - Способность выбирать деловых партнеров, проводить с ними деловые переговоры, заключать договора и контролировать их выполнение.

В результате освоения компетенции ПК - 6 студент должен:

Знать: виды договоров в профессиональной деятельности; формы заключения договоров.

Уметь: выбирать контрагентов по сделкам, проводить с ними деловые переговоры; разрабатывать проекты договоров и контролировать их выполнение.

Владеть: способностью выбирать деловых партнеров, проводить с ними деловые переговоры, заключать договора и контролировать их выполнение.

ПК – 7 - Способность организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий, закупку и продажу товаров.

В результате освоения компетенции ПК - 7 студент должен:

Знать: показатели эффективности использования материально-технического обеспечения предприятия; методы закупки и формы продажи товаров.

Уметь: организовывать материально-техническое обеспечения предприятия, планировать закупки товаров; реализовывать прогрессивные формы продажи товаров.

Владеть: методами определения необходимого для осуществления профессиональной деятельности материально-технического обеспечения; методами планирования объемов закупки товаров.

ПК – 8 - Готовность обеспечивать необходимый уровень качества торгового обслуживания.

В результате освоения компетенции ПК - 8 студент должен:

Знать: показатели качества услуг оптовой и розничной торговли; требования к качеству услуг торговли; методы оценки уровня качества торгового обслуживания.

Уметь: проводить оценку уровня качества торгового обслуживания.

Владеть: методикой оценки уровня качества торгового обслуживания в оптовой и розничной торговле.

ПК – 11 - Способность участвовать в разработке инновационных методов, средств и технологий в области профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической и (или) товароведной).

В результате освоения компетенции ПК - 11 студент должен:

Знать: инновационные методы, средства и технологии в профессиональной деятельности.

Уметь: применять инновационные методы, средства и технологии в профессиональной деятельности.

Владеть: инновационными методами, средствами и технологиями в области профессиональной деятельности.

ПК – 13 - Готовность участвовать в реализации проектов в области профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической и (или) товароведной).

В результате освоения компетенции ПК - 13 студент должен:

Знать: основы реализации проектов в области профессионально деятельности.

Уметь: реализовать проекты в профессиональной деятельности.

Владеть: навыками реализации проектов в профессиональной деятельности.

Содержание дисциплины:

| № п/п | Наименование разделов дисциплины |
|-------|---|
| 1 | Сущность и содержание коммерческой деятельности |
| 2 | Методологические основы коммерческой деятельности |
| 3 | Составляющие коммерческой деятельности |
| 4 | Государственное регулирование коммерческой деятельности |
| 5 | Результаты коммерческой деятельности |

Формы контроля – экзамен.