

## **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 материальнотехнического 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.Б13) «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 информационнокоммуникационных 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 информационнокоммуникационных 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 торгово-технологическими 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 торгово-технологическими процессами на предприятии; статьи затрат материальных и трудовых ресурсов; порядок списания потерь.

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

*Владеть:* методами управления торгово-технологическими 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 материальнотехническое обеспечение предприятий, закупку и продажу товаров.***

В результате освоения компетенции ПК - 7 студент должен:

*Знать:* показатели эффективности использования материальнотехнического 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.**