

## **Б1.Б.14 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;
- 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;
- овладение навыками закупки и продажи товаров;
- приобретение навыков обеспечения необходимого уровня качества торгового обслуживания.

### **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: «Экономическая теория», «Информационные технологии», «Менеджмент», «Введение в профессию (торговое дело)».

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

#### **Знать:**

- экономические законы (ОК-2);
- задачи профессиональной деятельности; информационную и библиографическую культуру (ОПК-1);
- потребности покупателей товаров (ПК-3);
- конъюнктуру товарного рынка (ПК-3).

#### **Уметь:**

- 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);

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

**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-1);

- 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, технология и проектирование торговых предприятий», «Организация бизнеса в торговле», «Биржевое дело», «Государственное регулирование торговой 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.

***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 – 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.

### **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.**