

## **Б.1.В.02 ВВЕДЕНИЕ В ПРОФЕССИЮ (ТОРГОВОЕ ДЕЛО)**

**Цели дисциплины:** освоение знаний, приобретение умений и формирование компетенций в области базовых основ торговой деятельности применительно к сфере обращения на основе первичной информации для профессиональной деятельности бакалавров.

### **Задачи дисциплины:**

- изучение исторических фактов развития торгового дела для осознания социальной значимости своей деятельности;
- овладение общеправовыми знаниями в торговой сфере;
- овладение способностью использовать основы философских знаний, анализировать главные этапы и закономерности исторического развития для осознания социальной значимости своей деятельности;
- приобретение навыков применения общеправовых знаний в торговой отрасли;
- получение навыков решения стандартных задач профессиональной деятельности на основе информационной и библиографической культуры с применением информационно-коммуникационных технологий и с учетом основных требований информационной безопасности;
- формирование навыков к выявлению и удовлетворению потребностей покупателей товаров, их формированию с помощью маркетинговых коммуникаций;
- приобретение способности изучать и прогнозировать спрос потребителей, анализировать маркетинговую информацию, конъюнктуру товарного рынка.

### **Место дисциплины в структуре ОПОП ВО (основной профессиональной образовательной программы высшего образования)**

Дисциплина «Введение в профессию (торговое дело)» относится **к вариативной части учебного плана.**

Изучение учебной дисциплины «Введение в профессию (торговое дело)» является основой для успешного изучения дисциплин: «Организация бизнеса в торговле», «Коммерческая деятельность», «Маркетинг».

### **Требования к результатам освоения дисциплины:**

В результате освоения дисциплины должны быть сформированы следующие компетенции:

***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***

#### **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-3 – готовность к выявлению и удовлетворению потребностей покупателей товаров, их формированию с помощью маркетинговых коммуникаций, способность***

**изучать и прогнозировать спрос потребителей, анализировать маркетинговую информацию, конъюнктуру товарного рынка.**

В результате освоения компетенции **ПК - 3** студент должен:

**Знать:**

- знать потребности покупателей товаров;
- конъюнктуру товарного рынка.

**Уметь:**

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

**Владеть:**

- методами изучения и прогнозирования спроса потребителей, анализа маркетинговой информации и конъюнктуры товарного рынка.

**ПК – 9 готовность анализировать, оценивать и разрабатывать стратегии организации**

**Знать:** основные стратегии организации.

**Уметь:** анализировать, оценивать и разрабатывать стратегии организации.

**Владеть:** методами анализа, оценки и разработки стратегии организации.

**Содержание дисциплины:**

№ п/п	Наименование раздела дисциплины (темы)
1	Роль коммерсанта в экономике России
2	Основы торговой деятельности
3	Содержание торговой деятельности

**Форма контроля - экзамен.**