

## **Б1.Б.19 ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ**

**Цель дисциплины:** сформировать комплекс знаний, умений и навыков в области организации и управления коммерческой деятельностью для профессиональной деятельности бакалавров по направлению «Товароведение», профилю «Товарный менеджмент»

### **Задачи дисциплины:**

овладение навыками использования нормативно-правовых актов при организации и осуществлении коммерческой деятельности;

- осознание социальной значимости своей будущей профессии, стремлением к саморазвитию и повышению квалификации;

- приобретение умений анализировать коммерческие предложения и выбирать поставщиков потребительских товаров с учетом требований к качеству и безопасности, экологии, тенденций спроса, моды, новых технологий производства;

- овладение способностями организовывать закупку и поставку товаров, осуществлять связи с поставщиками и покупателями, контролировать выполнение договорных обязательств, повышать эффективность торгово-закупочной деятельности;

- приобретение умений анализировать рекламации и претензии к качеству товаров, готовить заключения по результатам их рассмотрения;

- приобретение умений системного представления об основных организационных и управленческих функциях, связанных с закупкой, поставкой, транспортированием, хранением, приемкой и реализацией товаров;

- приобретение умений анализировать спрос и разрабатывать мероприятия по стимулированию сбыта товаров и оптимизации торгового ассортимента.

### **Место дисциплины в структуре ОПОП ВО:**

Дисциплина (Б.1.Б.19) «Организация и управление коммерческой деятельностью» относится к **базовой части** Блока 1 «Дисциплины (модули)» программы бакалавриата.

Дисциплина основывается на знании следующих дисциплин: «Маркетинг», «Менеджмент», «Правовое регулирование коммерческой деятельности».

Для успешного освоения дисциплины «Организация и управление коммерческой деятельностью», студент должен:

#### **Знать:**

- правовые и нормативные документы в сфере организации и осуществления коммерческой деятельности (ОК-4, ОПК-3);

- общий процесс принятия организационно-управленческих решений в стандартных и нестандартных ситуациях (ОПК-2);

- организационные и управленческие функции, связанные с закупкой, поставкой, транспортированием, хранением, приемкой и реализацией товаров (ПК-4);

- принципы товарного менеджмента и маркетинга (ПК-5).

**Уметь:**

- находить организационно-управленческие решения в стандартных и нестандартных ситуациях (ОПК-2);

- использовать экономические знания в оценке эффективности результатов в сфере организации и осуществления коммерческой деятельности (ОК-3);

- использовать общеправовые знания, нормативно-правовые акты в сфере стандартизации, подтверждения соответствия и метрологии (ОК-4, ОПК-3);

- выполнять организационные и управленческие функции, связанные с закупкой, поставкой, транспортированием, хранением, приемкой и реализацией товаров (ПК-4).

**Владеть:**

- навыками использования общеправовых знаний и навыками работы с нормативно-правовыми актами в области стандартизации, подтверждения соответствия и метрологии (ОК-4, ОПК-3);

- методами организации закупки, поставки, транспортирования, хранения, приемки и реализации товаров (ПК-4);

- навыками применения принципов товарного менеджмента и маркетинга при организации и осуществлении коммерческой деятельности (ПК-5).

Изучение учебной дисциплины «Организация и управление коммерческой деятельностью» является основой для успешного изучения дисциплины «Биржевое дело» и прохождения преддипломной практики и сдачи ГИА.

**Требования к результатам освоения дисциплины:**

В результате освоения дисциплины должны быть сформированы следующие компетенции:

***ОК-4 - Способность использовать основы правовых знаний в различных сферах деятельности.***

*Знать:* правовые и нормативные документы в различных сферах профессиональной деятельности.

*Уметь:* использовать общеправовые знания в различных сферах профессиональной деятельности.

*Владеть:* навыками использования общеправовых знаний в различных сферах профессиональной деятельности.

***ПК-1 - Умение анализировать коммерческие предложения и выбирать поставщиков потребительских товаров с учетом требований к качеству и безопасности, экологии, тенденций спроса, моды, новых технологий производства.***

*Знать:* критерии выбора поставщиков потребительских товаров; требования к качеству и безопасности потребительских товаров; тенденции спроса, моды, новых технологий производства.

*Уметь:* анализировать коммерческие предложения; выбирать поставщиков потребительских товаров с учетом требований к качеству и безопасности, экологии, тенденций спроса, моды, новых технологий производства.

*Владеть:* навыками составления коммерческих предложений; умением анализировать коммерческие предложения; способностью выбирать поставщиков потребительских товаров с учетом требований к качеству и безопасности, экологии, тенденций спроса, моды, новых технологий производства.

***ПК-2 - Способность организовывать закупку и поставку товаров, осуществлять связи с поставщиками и покупателями, контролировать выполнение договорных обязательств, повышать эффективность торгово-закупочной деятельности.***

*Знать:* процедуру закупки и поставки товаров; хозяйственные связи с поставщиками и покупателями; договорные обязательства, возникающие при осуществлении связи с поставщиками и покупателями.

*Уметь:* организовывать закупку и поставку товаров; осуществлять связи с поставщиками и покупателями; разрабатывать рекомендации по повышению эффективности торгово-закупочной деятельности.

*Владеть:* способностью организовывать закупку и поставку товаров; навыками заключения договоров и выполнения договорных обязательств; методами повышения эффективности торгово-закупочной деятельности.

***ПК-3 - Умение анализировать рекламации и претензии к качеству товаров, готовить заключения по результатам их рассмотрения.***

*Знать:* процедуру составления рекламации и претензии к качеству товаров; порядок составления заключения по результатам рассмотрения рекламации и претензии к качеству товара

*Уметь:* анализировать рекламации и претензии к качеству товаров; готовить заключения по результатам рассмотрения рекламации и претензии к качеству товара.

*Владеть:* навыками анализа рекламации и претензии к качеству товаров; навыками разработки мероприятий по повышению результативности претензионной работы.

***ПК-4 - Системное представление об основных организационных и управленческих функциях, связанных с закупкой, поставкой, транспортированием, хранением, приемкой и реализацией товаров.***

*Знать:* организационные и управленческие функции, связанные с закупкой, поставкой, транспортированием, хранением, приемкой и реализацией товаров.

*Уметь:* выполнять организационные и управленческие функции, связанные с закупкой, поставкой, транспортированием, хранением, приемкой и реализацией товаров.

*Владеть:* методами организации закупки, поставки, транспортирования, хранения, приемки и реализации товаров.

***ПК-7 - Умение анализировать спрос и разрабатывать мероприятия по стимулированию сбыта товаров и оптимизации торгового ассортимента.***

*Знать:* тенденции развития и виды спроса, методы стимулирования сбыта товаров.

*Уметь:* анализировать спрос и разрабатывать мероприятия по стимулированию сбыта товаров.

*Владеть:* навыками разработки мероприятий по стимулированию сбыта товаров и оптимизации торгового ассортимента.

**Содержание дисциплины:**

№ п/п	Наименование разделов дисциплины
1	Сущность и содержание коммерческой деятельности
2	Методологические основы коммерческой деятельности
3	Организация и управление коммерческой деятельностью
4	Государственное регулирование коммерческой деятельности
5	Результаты коммерческой деятельности

**Формы контроля – экзамен.**