- применять статистические методы прогнозирования и оценки коммерческой деятельности;

- выбирать поставщиков и торговых посредников, заключать договоры и контролировать их соблюдение.

**ВЛАДЕТЬ:**

опытом работы с действующими федеральными законами, нормативными и техническими законами, нормативными документами, необходимыми для осуществления коммерческой деятельности;

- умениями вести деловые переговоры;

- аналитическими методами для оценки эффективности коммерческой деятельности.

**4. Содержание и структура дисциплины**

**1. Рынок товаров и услуг как сфера коммерческого предпринимательства.**

**2. Методология коммерческого дела:**

**Организационно-управленческие аспекты коммерческой деятельности.**

**4. Стратегические аспекты коммерческой деятельности.** **Исследование рынка товаров/услуг.**

**5. Процедура и техника заключения коммерческой сделки**

**6. Коммерческая деятельность посреднического звена**

**7. Характеристика организаторов оптового торга**

**8. Современные направления инновационного развития коммерческой деятельности.**

**5. Объем дисциплины и виды учебной работы**

Для очной формы обучения.

Объем дисциплины – 5 зачетных единиц 180 час.), в том числе:

лекции – 16 час.

практические занятия – 32 час.

самостоятельная работа – 87 час.

Форма контроля знаний – экзамен.

Для заочной формы обучения.

Объем дисциплины – 5 зачетных единиц (180 час.), в том числе:

лекции – 4 час.

практические занятия – 12 час.

самостоятельная работа – 155 час.

Форма контроля знаний – экзамен.