АННОТАЦИЯ

Дисциплины

«КОММЕРЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ»

Направление подготовки – 38.03.06 «Торговое дело»

Квалификация (степень) выпускника – бакалавр

Профиль: «Коммерция»

**1. Место дисциплины в структуре основной профессиональной образовательной программы**

Дисциплина «Коммерческая деятельность» (Б1.В.ОД.1) относится к вариативной части и является обязательной дисциплиной обучающегося.

**2. Цель и задачи дисциплины**

Целью изучения дисциплины «Коммерческая деятельность» является формирование готовности к использованию полученных в результате изучения дисциплины теоретических знаний и умений в профессиональной деятельности коммерческого работника в коммерческих организациях, функционирующих в различных сферах деятельности.

Для достижения поставленных целей решаются следующие задачи:

* рассмотрение рынка товаров и услуг как сферы коммерческой деятельности и этапов развития коммерческого предпринимательства в России;
* изучение субъектов и объектов коммерческой деятельности;
* рассмотрение методологии коммерческой деятельности, отражающей принципы, функции и методы ведения коммерческого дела, его организационную структуру;
* изучение стратегических аспектов организации коммерческой деятельности:
* рассмотрение процедуры и техники заключения коммерческой сделки, вопросов правового регулирования заключения коммерческой сделки;
* изучение специфики коммерческой работы организаторов оптового торга;
* рассмотрение возможностей лизинга, франчайзинга, аутсорсинга и факторинга в коммерческой работе организации;
* оценка эффективности коммерческой деятельности организаций.

**3. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине**

Изучение дисциплины направлено на формирование следующих компетенций: ПК-7, ПК-11

В результате освоения дисциплины обучающийся должен:

ЗНАТЬ:

* основные понятия, цели, принципы, объекты, субъекты коммерческой деятельности;
* методологические основы коммерческой деятельности, ее составляющие элементы;
* договоры в коммерческой деятельности, ее государственное регулирование;
* виды, типы, функции торговых предприятий, организацию управления на предприятии.

УМЕТЬ:

* применять действующее законодательство в коммерческой деятельности;
* 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.
3. Стратегические аспекты коммерческой деятельности. Исследование рынка товаров/услуг.
4. Процедура и техника заключения коммерческой сделки
5. Коммерческая деятельность посреднического звена
6. Характеристика организаторов оптового торга
7. Современные направления инновационного развития коммерческой деятельности.
8. Объем дисциплины и виды учебной работы

**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.

контроль – 45 час.

Форма контроля знаний – экзамен.

Для заочной формы обучения:

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

лекции – 16 час.

практические занятия – 12 час.

самостоятельная работа – 155 час.

контроль – 9 час.

Форма контроля знаний – экзамен.