

Документ подписан простой электронной подписью

Информация о владельце:

ФИО: Алейник Станислав Николаевич

Должность: Ректор

Дата подписания: 08.04.2021 18:21:19

Уникальный программный ключ:

5258223550ea7bde23726a1809b044b35d6986ab6255891f268f913a1351fae

Аннотация рабочей программы дисциплины

Коммерческая деятельность

Направление: 38.03.01 – Экономика

Профиль – Экономика предприятий и организаций

Квалификация выпускника – бакалавр

1. Цель изучения дисциплины – овладение студентами системой теоретико-методологических, организационных и финансово-экономических знаний и действий, направленных на совершенствование процессов купли-продажи товаров и услуг для удовлетворения спроса потребителя и получение прибыли от реализации товаров.

Задачи дисциплины:

- изучение основ коммерческой деятельности применительно к внутренней и внешней торговле;
- изучение методов организации и развития коммерческой деятельности;
- освоение технологии проведения коммерческих переговоров, заключения коммерческих сделок и контрактов купли-продажи, их использования во внутренней и внешней торговле;
- выявление особенностей организации и техники проведения коммерческих операций предприятиями в оптовой. Розничной торговле, торгово-посредническом звене;
- ознакомление с государственным и международным регулированием коммерческой деятельности.

2. Место дисциплины в структуре ОПОП:

Дисциплина относится к дисциплинам вариативной части ОПОП по направлению 38.03.01 – Экономика, профиль – Экономика предприятий и организаций; (Б1. В.07)

3. Требования к результатам освоения дисциплины:

В результате изучения дисциплины студент должен обладать следующими общекультурными и профессиональными компетенциями:

ОПК-4 – способностью находить организационно-управленческие решения в профессиональной деятельности и готовность нести за них ответственность;

ПК-11 – способностью критически оценить предлагаемые варианты управленческих решений и разработать, и обосновать предложения по их совершенствованию с учетом критериев социально-экономической эффективности, рисков и возможных социально-экономических последствий.

В результате изучения курса студент должен овладеть следующими знаниями, умениями и навыками.

Знать:

- структуры и формы коммерческой деятельности для решения профессиональных задач в сфере торгово-посреднического бизнеса;
- планирование и организацию коммерческой деятельности предприятия;
- методы осуществления коммерческой деятельности на рынке товаров и услуг;
- технологии организации и управления продажами и сервисом обслуживания;
- формирование конкурентоспособного ассортимента в соответствии с позицией и форматом предприятия.

Уметь:

- организовывать и планировать закупку и сбыт товаров в целях удовлетворения запросов потребителей и получения прибыли;
- осуществлять поиск и выбор наилучшего партнера среди поставщиков и покупателей для осуществления процесса купли-продажи;
- организовывать и управлять продажей-сбытом в сфере бизнеса;

- формировать позитивную атмосферу продажи товаров/услуг, активно ее стимулировать и поддерживать связь с общественностью;
- принимать обоснованные решения в ситуациях, реально приближенным к действительности.

Владеть:

- навыками организации и планирования коммерческой деятельности;
- опытом применения действенных способов повышения эффективности коммерческой деятельности;
- владеть и разбираться в проблемах организации маркетинговой деятельности;
- управлять мотивацией покупателей и формировать устойчивое положительное мнение о коммерческой деятельности.

Общая трудоемкость дисциплины составляет 7 зачетных единиц – 252 часа.

4. Составитель: д.э.н., профессор кафедры экономической теории и экономики АПК Ягуткин С.М.