

АННОТАЦИЯ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Наименование дисциплины (модуля)

Организация коммерции по сферам применения

Наименование ОПОП ВО

38.03.07 Товароведение. Товароведение и экспертиза товаров в таможенной деятельности

Цели и задачи дисциплины (модуля)

Целью изучения дисциплины «Организация коммерции по сферам применения» является формирование у студентов системы знаний об особенностях организации коммерческой деятельности на предприятиях различных форм собственности и направлений хозяйственной деятельности.

В ходе достижения цели решаются следующие основные задачи:

- показать значение коммерции в деятельности предприятий и организаций в рыночных отношениях;
- изучить процесс организации коммерческой деятельности на предприятиях различных видов деятельности;
- сформировать представление об особенностях торговли товарами, услугами, интеллектуальными продуктами деятельности;
- дать представление о формах и методах организации снабженческо-сбытовой деятельности в различных сферах хозяйства;
- научить управлять коммерческими процессами с учетом особенностей их организации.

Результаты освоения дисциплины (модуля)

Планируемыми результатами обучения по дисциплине являются знания, умения, навыки, соотнесенные с компетенциями, которые формирует дисциплина, и обеспечивающие достижение планируемых результатов по образовательной программе в целом. Перечень компетенций, формируемых в результате изучения дисциплины, приведен в таблице 1.

Таблица 1 – Компетенции обучающегося, формируемые в результате освоения дисциплины (модуля)

Название ОПОП ВО, сокращенное	Код компетенции	Формулировка компетенции	Планируемые результаты обучения	
38.03.07 «Товароведение» (Б-ТВ)	ПК-2	Способность организовывать закупку и поставку товаров, осуществлять связи с поставщиками и покупателями, контролировать выполнение договорных обязательств, повышать эффективность торгово-закупочной деятельности	Знания:	классификации укрупненного ассортимента потребительских товаров; факторов, их обеспечивающих; видов товарных потерь, причин возникновения, порядка списания, мер предупреждения и сокращения; особенностей логистики в торговле
			Умения:	формировать ассортимент; выбирать логистические цепи и схемы; управлять логистическими процессами компании; проводить учет товаров и материальных ценностей

			Навыки:	ведения деловых переговоров; работы с товарами разного назначения; выбора каналов распределения, поставщиков и торговых посредников, заключения договоров и контроля их исполнения; методами и средствами управления логистическими процессами
--	--	--	---------	--

Основные тематические разделы дисциплины (модуля)

- 1) Содержание и принципы реализации коммерческих интересов на рынке товаров и услуг.
- 2) Сущность, задачи и функции сбыта. Организация коммерческой службы производственного предприятия
- 3) Выбор каналов сбыта. Торговые посредники и их виды
- 4) Сущность лизинга и его роль в материально-техническом снабжении современного предприятия Материально-техническое снабжение производственных предприятий
- 5) Организация коммерческой деятельности по розничной продаже товаров. Особенности реализации услуг
- 6) Франчайзинг и его роль в продвижении услуг. Особенности организации коммерческого обмена результатами интеллектуального труда

Трудоемкость дисциплины (модуля) и виды учебной работы

Объем дисциплины (модуля) в зачетных единицах с указанием количества академических часов, выделенных на контактную работу с обучающимися (по видам учебных занятий) и на самостоятельную работу по всем формам обучения, приведен в таблице 2.

Таблица 2 – Трудоёмкость дисциплины

Название ОПОП ВО	Форма обучения	Часть УП	Семестр (ОФО) или курс (ЗФО, ОЗФО)	Трудоёмкость (З.Е.)	Объем контактной работы (час)					СРС	Форма аттестации	
					Всего	Аудиторная			Внеаудиторная			
						лек.	прак.	лаб.	ПА			КСР
38.03.07 Товароведение	ОФО	Ф.00	5	2	55	18	36	0	1	0	17	Э

Составители(ль)

Ким А.Г., кандидат экономических наук, профессор, Кафедра маркетинга и торговли, angelina.kim@vvsu.ru