

АННОТАЦИЯ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Наименование дисциплины (модуля)

Организация коммерции по сферам применения

Наименование ОПОП ВО

38.03.06 Торговое дело. Международная логистика и управление поставками

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	
38.03.06 «Торговое дело» (Б-ТД)	ПК-7	Способность организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий, закупку и продажу товаров	Знания:	процессов, необходимых для профессиональной деятельности по организации и планированию материально-технического обеспечения предприятия
			Умения:	соблюдать действующее законодательство и требования нормативных документов при организации закупки и продажи товаров
			Навыки:	организации бизнес-процессов по закупке и продаже товаров и оценки их эффективности
	ПК-13	Готовность участвовать в реализации проектов в области профессиональной	Знания:	особенностей и подходов к реализации проектов в области профессиональной деятельности (коммерческой, логистической)

	деятельности (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической и (или) товароведной)	Умения:	организовать и принимать участие в реализации про-ектов в области коммерче-ской и логистической дея-тельности
		Навыки:	участия в реализации проектов в области коммерческой и логистической деятельности

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)	Трудо-емкость (З.Е.)	Объем контактной работы (час)					СРС	Форма аттес-тации	
					Всего	Аудиторная			Внеауди-торная			
						лек.	прак.	лаб.	ПА			КСР
38.03.06 Торговое дело	ЗФО	Ф.00	3	2	13	2	10	0	1	0	59	Э

Составители(ль)

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