

АННОТАЦИЯ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Наименование дисциплины (модуля)

Коммерческая деятельность

Наименование ОПОП ВО

38.03.07 Товароведение. Товароведение и экспертиза товаров в таможенной деятельности

Цели и задачи дисциплины (модуля)

Профессиональная деятельность бакалавров товароведения осуществляется в сфере производства и товарного обращения и направлена на обеспечение функционирования предприятий всех организационно-правовых форм в целях рациональной организации коммерческой деятельности с учетом отраслевой, региональной и номенклатурной специфики предприятия.

Целью дисциплины «Коммерческая деятельность» является получение теоретических знаний, формирование умений и навыков в осуществлении основных процессов коммерческой деятельности, направленных на наиболее эффективное их выполнение, удовлетворение потребительского спроса и получение прибыли.

Для достижения цели поставлены следующие задачи:

- изучение теоретических аспектов коммерческой деятельности;
- умение анализировать процессы, происходящие в коммерческой деятельности;
- умение осуществлять поиск и выбирать поставщиков и торговых посредников;
- получение умений и навыков осуществлять хозяйственные связи с поставщиками и покупателями, в том числе организовывать переговорный процесс, составлять договора и осуществлять контроль за выполнением договорных обязательств;
- умение анализировать коммерческую информацию;
- изучение организации коммерческой работы по оптовой и розничной продаже товаров;
- умение пользоваться нормативной документацией, необходимой для профессиональной деятельности;
- получение навыков выбора методов управления товарными запасами;
- умение определять форму расчетов при совершении коммерческих операций;
- умение находить методы организационно-управленческих решений в стандартных и нестандартных ситуациях

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-1	Умение анализировать коммерческие предложения и	Знания:	- критерии выбора поставщиков - правила составления коммерческих предложений

		выбирать поставщиков потребительских товаров с учетом требований к качеству и безопасности, экологии, тенденций спроса, моды, новых технологий производства	Умения:	-применять методы изучения покупательского спроса - составлять и анализировать коммерческие предложения
			Навыки:	- навыками выбора критериев выявления потенциальных поставщиков потреби-тельских товаров с учетом различных требований
	ПК-2	Способность организовывать закупку и поставку товаров, осуществлять связи с поставщиками и покупателями, контролировать выполнение договорных обязательств, повышать эффективность торгово-закупочной деятельности	Знания:	- видов и форм коммерческих операций - правил организации закупки и поставки товаров
			Умения:	- осуществлять связи с поставщиками и покупателями - вести деловые переговоры
			Навыки:	- навыками составления договоров и контроля за выполнением договорных обязательств - навыками повышения эффективности торгово-закупочной деятельности
	ОПК-2	Способность находить организационно-управленческие решения в стандартных и нестандартных ситуациях	Знания:	- основных аспектов управленческой деятельности
			Умения:	- анализ, оценка ситуаций для принятия решений в стандартных и нестандартных ситуациях
			Навыки:	- осуществлять сбор, анализ и обработку данных необходимых для принятия управленческих решений

Основные тематические разделы дисциплины (модуля)

- 1) Сущность и содержание коммерческой деятельности
- 2) Характеристика коммерческих операций
- 3) Организация хозяйственных связей.
- 4) Информационное обеспечение коммерческой деятельности
- 5) Коммерческая работа по оптовым закупкам товаров
- 6) Коммерческая работа по оптовой и розничной продаже товаров
- 7) Понятие товарных запасов и их классификация
- 8) Организация расчетов в коммерческой деятельности

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	Форма	Часть	Семестр (ОФО)	Трудо-емкость	Объем контактной работы (час)		Форма

ОПОП ВО	обуче- ния	УП	или курс (ЗФО, ОЗФО)	(З.Е.)	Всего	Аудиторная			Внеауди- торная		СРС	аттес- тации
						лек.	прак.	лаб.	ПА	КСР		
38.03.07 Товароведение	ОФО	Бл1.Б	5	3	55	36	18	0	1	0	53	Э

Составители(ль)

Юрченко Н.А., доцент, Кафедра маркетинга и торговли, Natalya.Yurchenko@vvsu.ru