

Аннотация к рабочей программе дисциплины

Б.1.В.ОД.2 «Организация и управление коммерческой деятельностью»

Цель дисциплины

формирование у студентов системы профессиональных компетенций, связанных с организацией коммерческой деятельности в торговых предприятиях с позиции установленных хозяйственных связей в деятельности по обслуживанию покупателей, рациональной организации товароснабжения.

Место дисциплины в структуре ПООП

Дисциплина «Организация и управление коммерческой деятельностью» реализуется в вариативной части (обязательные дисциплины) учебного плана примерной основной образовательной программы «Торговое дело» по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело.

Содержание дисциплины (модуля)

Тема 1. Понятие и содержание коммерческой деятельности.

Тема 2. Организация работы коммерческих служб.

Тема 3. Деловая этика и деловой этикет коммерсанта.

Тема 4. Стратегия и тактика ведения переговоров.

Тема 5. Коммерческая деятельность на предприятиях оптовой торговли.

Тема 6. Коммерческая деятельность на предприятиях розничной торговли.

Тема 7. Торгово-посреднические структуры.

Требования к результатам освоения дисциплины

Студент в соответствии с задачами профессиональной деятельности и целями примерной основной образовательной программы после изучения дисциплины должен обладать следующими компетенциями:

ОПК-5	готовность работать с технической документацией, необходимой для профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической, товароведной и (или) торгово-технологической) и проверять правильность ее оформления
ПК-6	способность выбирать деловых партнеров, проводить с ними деловые переговоры, заключать договора и контролировать их выполнение
ПК-7	способность организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий, закупку и продажу товаров
ПК-11	способность участвовать в разработке инновационных методов, средств и технологий в области профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической и (или) товароведной)

В результате освоения дисциплины студенты должны:

Знать:

- экономическую сущность, классификацию и общую характеристику розничной торговой сети;
- особенности и тенденции развития современных форматов розничных торговых предприятий, реализующих продовольственные и непродовольственные товары;

- методы и принципы размещения, основные этапы (алгоритм) принятия решения о выборе местоположения розничного торгового предприятия;
- особенности организации торгово-технологического процесса и торгового обслуживания покупателей в розничных торговых предприятиях различных форматов;
- требования российского законодательства к организации торгового процесса, правила розничной торговли и продажи товаров населению;
- правила оптимальной организации торгового пространства магазина и принципы эффективной выкладки товаров в магазине как инструментов мерчандайзинга;
- экономическую сущность, классификацию и общую характеристику оптовых посредников;
- виды, функции и основы технологической планировки товарных складов; организацию и технологию складских операций;
- организацию транспортно-экспедиционных операций, классификацию тарифов на перевозку.

Уметь:

- осуществить правильный выбор формата розничного торгового предприятия в соответствии с особенностями внутренней и внешней среды функционирования хозяйствующего субъекта на потребительском рынке;
- осуществлять выбор наиболее благоприятного местоположения розничного торгового предприятия в соответствии с особенностями его торговой зоны;
- определять проблемные места и направления совершенствования торгово-технологического процесса и обслуживания покупателей в розничной торговле, наиболее эффективные формы и методы продажи товаров;
- анализировать практику выполнения требований российского законодательства к организации розничного торгового процесса и обслуживания покупателей;
- проводить критический анализ организации внутреннего пространства магазина с точки зрения мерчандайзингового подхода;
- определять проблемные места и направления совершенствования в организации складского технологического процесса;
- осуществлять приемку товаров по количеству и качеству.

Владеть:

- терминологическим аппаратом торгового дела;
- алгоритмом принятия решения о выборе местоположения розничного торгового предприятия;
- знаниями правил розничной торговли и продажи отдельных товарных групп;
- навыками разработки, принятия и реализации управленческих решений.