

**Аннотация к рабочей программе дисциплины**  
**Б1.В.ОД.4 «Организация торговли и товародвижения»**

*Цель дисциплины:*

овладение студентами знаниями и действиями организации торговли и товародвижения, направленными на ее совершенствование на предприятиях для удовлетворения спроса потребителя и получение прибыли.

*Место дисциплины в структуре ПООП*

Учебная дисциплина «Организация торговли и товародвижения» относится к обязательным дисциплинам вариативной части учебного плана примерной основной образовательной программы «Торговое дело» по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело.

*Содержание дисциплины*

Организация торгового дела. Технология продажи товаров и обслуживания покупателя. Технология товародвижения на складе и в магазине. Организация закупок и продажи товаров. Организация товароснабжения и транспортно-экспедиционное обслуживание коммерческой деятельности. Управление торговым маркетингом и экономика торгового предприятия.

*Требования к результатам освоения дисциплины*

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих компетенций:

ОК-3	способность к коммуникации в устной и письменной формах на русском и иностранном языках для решения задач межличностного и межкультурного взаимодействия
ОК-4	способность работать в команде, толерантно воспринимая социальные, этнические, конфессиональные и культурные различия
ОПК-3	умение пользоваться нормативными документами в своей профессиональной деятельности, готовностью к соблюдению действующего законодательства и требований нормативных документов
ПК-8	готовность обеспечивать необходимый уровень качества торгового обслуживания

*В результате освоения дисциплины обучающийся должен:*

*Знать:*

- особенности организации и управления предприятий торговли для решения профессиональных задач;
- научный подход к информационно-методическому обеспечению организации торговли и товародвижения;
- специфику формирования товарного ассортимента предприятий, методики его анализа и оценки;
- организацию процесса закупки товаров на отраслевом рынке;
- составляющие системы товародвижения на рынке, их сущность, условия, особенности организации, функционирования и пути минимизации издержек;
- организацию форм и методов продажи товаров предприятиями разных видов торговой деятельности;

- организационные структуры управления коммерческими службами торговых предприятий, порядок взаимодействия коммерческой службы с другими подразделениями;

*Уметь:*

- создавать и использовать информационную базу для организации коммерческой деятельности торгового предприятия;
- формировать товарный ассортимент с учетом требований рынка;
- организовать работу с поставщиками и покупателями на рынке закупок и сбыта (продажи) товаров;
- организовать и управлять процессами купли-продажи и обмена товаров;
- управлять процессами поставки и товародвижения на отраслевом рынке;
- организовать систему сервисного обслуживания на рынке товаров;
- применять методы стимулирования сбыта (продажи);
- анализировать деятельность и определять ее эффективность с учетом вида деятельности предприятия;

моделировать и проектировать деятельность предприятия на рынке товаров и услуг.

*Владеть:*

- методами индивидуальной самостоятельной работы;
- методами самообразования по учебным дисциплинам;
- знаниями, позволяющими формировать и оформлять рефераты, резюме, эссе.