

**Аннотация к рабочей программе дисциплины
Б.1.В.ДВ.12.1 «Организация торговли и
товародвижения»**

Цель изучения дисциплины: овладение студентами знаниями и действиями организации коммерческой деятельности, направленными на ее совершенствование в предприятиях для удовлетворения спроса потребителя и получение прибыли.

Место дисциплины в структуре ПООП

Дисциплина «Безопасность в профессиональной деятельности» относится к вариативной части (дисциплины по выбору) учебного плана примерной основной образовательной программы «Товароведение» по направлению подготовки 38.03.07 Товароведение.

Содержание дисциплины:

Модуль 1. Теоретические основы торгового дела

ТЕМА 1. Теоретические основы торгового дела.

ТЕМА 2. Организация торгового дела.

Модуль 2. Технологии товародвижения, продажи товаров и обслуживания.

ТЕМА 3. Технология товародвижения на складе и в магазине.

ТЕМА 4. Технология продажи товаров и обслуживания покупателя.

ТЕМА 5. Организация закупок и оптовой продажи товаров.

ТЕМА 6. Организация товароснабжения и транспортно-экспедиционное обслуживание коммерческой деятельности.

ТЕМА 7. Управление торговым маркетингом и экономика торгового предприятия. контроль

Требования к результатам освоения дисциплины

Студент в соответствии с задачами профессиональной деятельности и целями основной образовательной программы после изучения дисциплины должен обладать следующими общекультурными компетенциями: ОК-3, 6; ОПК-2; ПК-2, 3, 13, 15.

ОК-3	Способность использовать основы правовых знаний в различных сферах деятельности
ОК-6	Способность работать в коллективе, толерантно воспринимая социальные, этнические, конфессиональные и культурные различия
ОПК-2	Способность находить организационноуправленческие решения в стандартных и нестандартных ситуациях
ПК-2	Способность организовывать закупку и поставку товаров, осуществлять связи с поставщиками и покупателями, контролировать выполнение договорных обязательств, повышать эффективность торгово-закупочной деятельности
ПК-3	Умение анализировать рекламации и претензии к качеству товаров, готовить заключения по результатам их рассмотрения
ПК-13	Умение проводить приемку товаров по количеству, качеству и комплектности, определять требования к товарам и устанавливать соответствие их качества и безопасности техническим регламентам, стандартам и другим документам
ПК-15	Умение работать с товаросопроводительными документами, контролировать выполнение условий и сроков поставки товаров, оформлять документацию по учету торговых операций, использовать современные информационные технологии в торговой деятельности, проводить инвентаризацию товарно-материальных ценностей

В результате освоения дисциплины студенты должны:

Знать:

- законы и нормативные документы по организации торговли;
- построение и размещение розничной, оптовой торговой сети и складского хозяйства;
- правила оптимальной организации торгового пространства магазина и принципы эффективной выкладки товаров в магазине как инструментов мерчандайзинга;
- вопросы организации товароснабжения на основе использования достижений науки и техники;
- основы построения процесса товародвижения;
- устройство и основы технологических планировок магазинов;
- организацию и технологию складских операций.

уметь:

- организовывать торгово-закупочную деятельность в масштабах отдельного торгового предприятия;
- анализировать рекламации и претензии к товарам, готовить заключения по результатам их рассмотрения;
- организовывать процессы товародвижения;
- применять стандарты организации в практике торговли;
- решать ситуационные задачи, по организации продажи и планировании ассортимента с учетом специализации торгового предприятия, площади и товарооборота;
- обосновать рациональную планировку торгового зала магазина с учетом его формата, ассортимента реализуемых товаров и применяемых методов обслуживания ;
- организовать использование техники и автоматизированных систем при оценке эффективности торговой деятельности предприятий в рыночной экономике;
- составить эффективный канал товародвижения продукции от производителя до конечного потребителя.

владеть:

- навыками работы с рекламациями и претензиями;
- практикой закупки и поставки товаров;
- знаниями правил розничной торговли и продажи отдельных товарных групп населению;
- методами организации торгово-технологического процесса;
- методами анализа организации внутреннего пространства магазина с точки зрения мерчандайзингового подхода.