

Аннотация к рабочей программе дисциплины

Автор: М.Д. Кислякова, доцент

Наименование дисциплины: Б1.В.17 Коммерческая деятельность сельскохозяйственных предприятий

Цель освоения дисциплины: формирование теоретических и практических знаний в области методологии и организации коммерческой деятельности;

- приобретение умений использовать эти знания в профессиональной деятельности и формирование необходимых компетенций.

1. Требования к результатам освоения дисциплины:

Индекс и содержание компетенции	Знания	Умения	Навыки и (или) опыт деятельности
ПК – 7 - способностью определять стоимостную оценку основных производственных ресурсов сельскохозяйственной организации.	1 этап: - основные понятия, цели, задачи коммерческой деятельности. 2 этап: - экономику и организацию деятельности торгового предприятия.	1 этап: - выбирать поставщиков, заключать договоры и контролировать их соблюдение. 2 этап: - осуществлять анализ коммерческой деятельности, прогнозировать ее результаты.	1 этап: - аналитическими методами для оценки эффективности коммерческой деятельности на предприятиях. 2 этап: - умениями и навыками документационного обеспечения коммерческой деятельности организации.
ПК – 8 - способностью организовать работу исполнителей, находить и принимать управленческие решения в области организации и нормирования труда в разных экономических и хозяйственных условиях.	1 этап: - оформление договоров в коммерческой деятельности: порядок заключения, контроль исполнения. 2 этап: - государственное регулирование и контроль коммерческой деятельности.	1 этап: - осуществлять планирование коммерческой деятельности. 2 этап: - выявлять риски в коммерческой деятельности.	1 этап: - опытом работы с действующими Федеральными законами, нормативными и техническими документами, необходимыми для осуществления профессиональной деятельности. 2 этап: - осуществлять выбор каналов распределения,

			поставщиков и торговых посредников.
ПК – 10 - готовностью систематизировать и обобщать информацию по использованию и формированию ресурсов организации.	1 этап: основные понятия, цели, задачи анализа информации в условиях рынка. 2 этап: умение анализировать экономику и организацию деятельности коммерческого предприятия.	1 этап: анализировать информацию по использованию ресурсов организации, поставщиков и посредников. 2 этап: систематизировать и обобщать информацию по использованию и формированию ресурсов организации, осуществлять анализ коммерческой деятельности и её прогнозирование	1 этап: - методами систематизации и обобщения для проведения оценки эффективности деятельности торгового предприятия. 2 этап: умениями и навыками анализа, прогнозирования развития коммерческой деятельности организации.

2. Содержание дисциплины:

Раздел 1. Методология науки «Коммерческая деятельность».

Коммерческая деятельность предприятия.

Тема 1. Коммерческая деятельность в условиях рыночной экономики.

Тема 2. Сущность и содержание коммерческой деятельности.

Тема 3. Экономика и организация деятельности торгового предприятия.

Тема 4. Оптовая и розничная торговля: цели, задачи.

Раздел 2. Коммерческая деятельность и сбыт. Коммерческая деятельность в рыночных отношениях .

Тема 5. Коммерческая деятельность по сбыту продукции на предприятии.

Тема 6. Коммерческая деятельность по оптовой и розничной продаже товаров.

Тема 7. Планирование коммерческой деятельности.

Тема 8. Лизинг как форма коммерческих отношений.

Тема 9. Риски в коммерческой деятельности.

3. Общая трудоёмкость дисциплины: 3 ЗЕ.