

АННОТАЦИЯ К РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Автор: Кислякова М.Д., к.э.н., доцент

Направление подготовки: 38.03.01 Экономика

Профиль образовательной программы: Экономика предприятий (организаций)

Наименование дисциплины: Б1.Б.18 Коммерческая деятельность предприятия (организации)

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.

Требования к результатам освоения дисциплины:

Индекс и содержание компетенции	Знания	Умения	Навыки и (или) опыт деятельности
ПК – 2: способностью на основе типовых методик и действующей нормативно-правовой базы рассчитать экономические и социально-экономические показатели, характеризующие деятельность хозяйствующих субъектов.	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 – 5: способностью самостоятельно осуществлять подготовку заданий и разрабатывать проектные решения с учетом фактора неопределенности, разрабатывать соответствующие методические и нормативные документы, а также предложения и мероприятия по	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

реализации разработанных проектов и программ.			распределения, поставщиков и торговых посредников.
---	--	--	---

Содержание дисциплины:

Раздел 1. Методология науки «Коммерческая деятельность».
Коммерческая деятельность предприятия.

1.1 Коммерческая деятельность в условиях рыночной экономики.

1.2 Сущность и содержание коммерческой деятельности

1.3 Экономика и организация деятельности торгового предприятия

1.4 Оптовая и розничная торговля: цели, задачи

Раздел 2. Коммерческая деятельность и сбыт. Коммерческая деятельность на предприятии

2.1 Коммерческая деятельность по сбыту продукции на предприятии

2.2 Коммерческая деятельность по оптовой и розничной продаже товаров

2.3 Планирование коммерческой деятельности

2.4 Лизинг как форма коммерческих отношений

2.5 Риски в коммерческой деятельности

Общая трудоемкость дисциплины: 4 ЗЕ