

Аннотация к рабочей программе дисциплины

Наименование дисциплины: Б1.В.07 Коммерческая деятельность

Автор: Ворожейкина С.А., доцент

Цель освоения дисциплины:

- ознакомление студентов с сущностью и содержанием коммерческой деятельности;
- формирование у студентов представления об основных коммерческих процессах, происходящих на предприятии;
- изучение подходов, моделей и принципов организации коммерческой деятельности.

1. Требования к результатам освоения дисциплины:

Индекс и содержание компетенции	Знания	Умения	Навыки и (или) опыт деятельности
ОПК-4: способность осуществлять деловое общение и публичные выступления, вести переговоры, совещания, осуществлять деловую переписку и поддерживать электронные коммуникации	1 этап: знать основы делового общения, принципы и методы организации деловых коммуникаций; 2 этап: знать различные технологии, правила и приемы эффективного общения	1 этап: осуществлять деловое общение: публичные выступления, переговоры, проведение совещаний, деловую переписку, электронные коммуникации; 2 этап: организовывать переговорный процесс, в том числе с использованием современных средств коммуникации	1 этап: основными методами организации взаимодействия людей в организации, включая вопросы мотивации, групповой динамики, коммуникаций, лидерства и управления конфликтами. 2 этап: навыками деловых коммуникаций.
ПК-17: способность оценивать экономические и социальные условия осуществления предпринимательской деятельности, выявлять новые рыночные возможности и формировать новые бизнес - модели	1 этап: условия становления и развития предпринимательской деятельности в АПК, ее виды и логику принятия решений; экономические и правовые аспекты регулирования предпринимательской деятельности; 2 этап: методы оценки рисков, стратегию и тактику предпринимательства; методы и приемы оценки деятельности; этикет предпринимателя	1 этап: планировать предпринимательскую деятельность, разрабатывать бизнес-план; формировать необходимый объем информации для предпринимателей; 2 этап: моделировать решения в условиях риска и неопределенности	1 этап: методами и правилами управления рисками; методами анализа платежеспособности и инвестиционной привлекательности предприятия; методами и приемами ведения деловых переговоров; 2 этап: навыки определения новых рыночных возможностей и формирования новых бизнес-моделей

2. Содержание дисциплины:

Раздел 1 Основы и сущность коммерции

Тема 1 Основы коммерции.

Тема 2 Сущность и содержание коммерческой деятельности.

Тема 3 Договоры в коммерческой деятельности.

Тема 4 Коммерческая работа по оптовым закупкам товаров.

Тема 5 Коммерческая работа по продаже товаров.

Раздел 2 Реклама, лизинг, франчайзинг в коммерческой деятельности

Тема 6 Организация биржевой торговли.

Тема 7 Реклама в коммерческой деятельности.

Тема 8 Лизинговые операции. Франчайзинг.

Тема 9 Организация торговли на аукционах.

Раздел 3 Управление торгово-технологическим процессом

Тема 10 Формирование ассортимента и управление товарными запасами на предприятии.

Тема 11 Оптовые торговые предприятия, их функции, типы и виды.

Тема 12 Управление торгово-технологическим процессом и организация труда.

Тема 13 Организация и технология товароснабжения торговых предприятий.

Раздел 4 Государственный контроль коммерческой деятельности

Тема 14 Классификация, функции и принципы размещения предприятий торговли.

Тема 15 Защита прав потребителей и государственный контроль коммерческой деятельности.

3.Общая трудоёмкость дисциплины: 4 ЗЕ.