

АННОТАЦИЯ

дисциплины «Организация коммерческой деятельности»

Объем трудоемкости: 2 зачетные единицы (72 часа, из них – 38,2 часа контактной нагрузки: лекционных 18 час., практических 16 час., иной контактной работы 4,2 час. (в т. ч. промежуточная аттестация 0,2 час. и КСР 4 час.); самостоятельной работы 33,8 час.)

Цель дисциплины: формирование и углубление у студентов понимания сущности и закономерностей осуществления коммерческой деятельности, а также необходимого объема знаний, умений и навыков в области организации коммерческой деятельности на предприятиях в различных сферах и отраслях экономики.

Задачи дисциплины:

- овладение профессиональной терминологией по организации коммерческой деятельности;
- формирование знаний нормативно – правовой базы организации коммерческой деятельности;
- развитие умений и навыков применения знаний о принципах принятия решений в условиях неопределенности, о принципах оптимизации коммерческой деятельности;
- приобретение навыков руководства малым коллективом с целью организации коммерческой деятельности на предприятии.

Место дисциплины в структуре ООП ВО

Дисциплина Б1.В.ДВ.05.01 «Организация коммерческой деятельности» относится к вариативной части Блока 1 «Дисциплины (модули) учебного плана ФГОС ВО по направлению 27.03.02 Управление качеством, направленность (профиль) «Управление качеством в социально-экономических системах». Предназначена для студентов 3 курса ОФО.

Курс «Организация коммерческой деятельности» базируется на знаниях, полученных студентами в рамках освоения дисциплин базовой части и вариативной части.

Программа предусматривает проведение семинарских занятий параллельно с лекционным курсом. Работа на семинарах нацелена на закрепление теоретических знаний, полученных на лекциях, на проведение дискуссии по материалу самостоятельно изученной литературы, а также на развитие у студентов навыков самостоятельного исследования в области организации коммерческой деятельности.

Требования к уровню освоения дисциплины

Изучение данной учебной дисциплины направлено на формирование у обучающихся профессиональных компетенций (ПК-6, ПК-7):

- способность использовать знания о принципах принятия решений в условиях неопределенности, о принципах оптимизации (ПК-6);
- способность руководить малым коллективом (ПК-7).

№ п.п.	Индекс компетенции	Содержание компетенции (или её части)	В результате изучения учебной дисциплины обучающиеся должны		
			знать	уметь	владеть
1.	ПК-6	способность использовать знания о принципах принятия решений в условиях неопределенности, о принципах оптимизации	принципы принятия решений в условиях неопределенности и принципы оптимизации коммерческой	использовать знания о принципах принятия решений в условиях неопределенности и о принципах	навыками применения знаний о принципах принятия решений в условиях неопределенности

№ п.п.	Индекс компетенции	Содержание компетенции (или её части)	В результате изучения учебной дисциплины обучающиеся должны		
			знать	уметь	владеть
			деятельности	оптимизации коммерческой деятельности	и и о принципах оптимизации коммерческой деятельности
2.	ПК-7	способность руководить малым коллективом	способы руководства малым коллективом с целью организации коммерческой деятельности на предприятии	руководить малым коллективом с целью организации коммерческой деятельности на предприятии	навыками руководства малым коллективом с целью организации коммерческой деятельности на предприятии

Основные разделы дисциплины:

Разделы (темы) дисциплины, изучаемые в 5 семестре (очная форма)

№ раздела	Наименование разделов (тем)	Количество часов				
		Всего	Аудиторная работа			Внеаудиторная работа
			Л	ПЗ	ЛР	
1	2	3	4	5	6	7
1.	Экономические основы коммерческой деятельности	13,8	4	2		5,8
2.	Организация управления коммерческой деятельностью	8	2	2		4
3.	Информационное обеспечение и безопасность коммерческой деятельности	8	2	2		4
4.	Система договорных отношений в коммерческой деятельности	8	2	2		4
5.	Исследование товарных рынков	8	2	2		4
6.	Закупки и поставки товаров в коммерческой деятельности	8	2	2		4
7.	Формы и методы коммерческих расчетов	8	2	2		4
8.	Организация коммерческой работы по продаже товаров	8	2	2		4
	<i>Итого по дисциплине:</i>		18	16		33,8

Примечание: Л – лекции, ПЗ – практические занятия / семинары, ЛР – лабораторные занятия, СРС – самостоятельная работа студента

Лабораторный практикум: не предусмотрен.

Курсовые работы: не предусмотрены

Форма проведения аттестации по дисциплине: зачет

Основная литература:

1. Дашков, Л.П. Организация и управление коммерческой деятельностью [Электронный ресурс] : учебник / Л.П. Дашков, О.В. Памбухчиянц. — Электрон. дан. — Москва : Дашков и К, 2016. — 400 с. — Режим доступа: <https://e.lanbook.com/reader/book/93299/#1>.

2. Валигурский, Д.И. Организация коммерческой деятельности в инфраструктуре рынка [Электронный ресурс] : учебник / Д.И. Валигурский. — Электрон. дан. — Москва : Дашков и К, 2018. — 300 с. — Режим доступа: <https://e.lanbook.com/book/103789>. <https://e.lanbook.com/reader/book/103789/#1>

3. Дорман, В. Н. Коммерческая деятельность : учебное пособие для академического бакалавриата / В. Н. Дорман ; под науч. ред. Н. Р. Кельчевской. — М. : Издательство

Юрайт, 2018. — 134 с. — (Серия : Университеты России). — ISBN 978-5-534-08385-9.
Режим доступа: <https://biblio-online.ru/viewer/6B5BC895-E5D2-426C-8AFF-E50B8568016E/kommercheskaya-deyatelnost#page/1>

Автор: Никулина О.В. д.э.н., профессор кафедры мировой экономики и менеджмента
ФГБОУ ВО «Кубанский государственный университет»