

Аннотация к рабочей программы дисциплины
Б1.В.ДЭ.02.02 «Управление коммерческой деятельностью»

Объем трудоемкости: 4 зачетных единицы

Целью изучения дисциплины является формирование у студентов знаний о принципах и закономерностях управления коммерческой деятельностью на предприятии, сформировать умение в области исследования товарных рынков, выбора товаров и формирования ассортимента, заключение договоров купли-продажи, организации сервисного обслуживания.

1.2 Задачи дисциплины

В ходе изучения дисциплины «Управление коммерческой деятельностью» необходимо поставить и решить следующие задачи:

- изучить основы организации коммерции, опираясь на существующую нормативную базу российского законодательства;
- уяснить структуры коммерции, системы управления;
- ознакомиться с совокупностью процессов и действий, направленных на совершенствование взаимосвязей в коммерции;
- изучить закономерности функционирования и взаимодействия коммерческих процессов и операций по купле-продаже, обмену и продвижению товаров до покупателей;
- освоить правила и процедуры по реализации коммерческих целей и программ предприятия.

1.3 Место дисциплины в структуре образовательной программы

Дисциплина «Управление коммерческой деятельностью» относится к элективным дисциплинам части, формируемой по выбору участниками образовательных отношений 1 блока учебного плана. В соответствии с рабочим учебным планом дисциплина изучается на 4 курсе по очной, очно-заочной и на заочной форме обучения. Вид промежуточной аттестации: зачет.

Изучение данной дисциплины предшествуют следующие дисциплины, необходимые для ее изучения: Теория управления, Теория организации, Методы принятия управленческих решений, Налоги и налогообложение, Организация и экономика предприятий малого бизнеса, Нормативное регулирование предпринимательской деятельности.

Изучение данной дисциплины предполагает дальнейшее использование полученных знаний при подготовке выпускной квалификационной работы.

1.4 Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине (модулю), соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы

Изучение данной учебной дисциплины направлено на формирование у обучающихся следующих компетенций:

| Код и наименование индикатора* достижения компетенции | Результаты обучения по дисциплине |
|---|---|
| ПК-2. Способен к организации рабочего пространства, созданию и обеспечению оптимальных условий выполнения трудовых функций работниками организации | |
| ИПК-2.16. Демонстрирует знания и умения управления коммерческой деятельностью | Знает: <ul style="list-style-type: none">– нормативно-правовую базу организации коммерческих процессов на предприятии;– содержание процессов и действий, направленных на совершенствование взаимосвязей в коммерции; |

| | |
|--|---|
| | – закономерности коммерческих процессов, связанных с доведением товаров до покупателей |
| | Умеет: – принимать обоснованные решения по выбору эффективных вариантов организации коммерческой деятельности; – оценивать принимаемые финансовые решения с точки зрения их влияния на конечный ре-зультат; |
| | Трудовое действие: – обладает навыками принятия обоснованных решений в области управления коммерческой деятельностью предприятия с учетом его финансового состояния и возможных рисков внешней среды |

Содержание дисциплины:

Распределение видов учебной работы и их трудоемкости по разделам дисциплины. Разделы (темы) дисциплины, изучаемые в **7 семестре очной формы** обучения:

| № | Наименование разделов (тем) | Количество часов | | | | |
|----|--|------------------|-------------------|----|----|-----------------------------|
| | | Всего | Аудиторная работа | | | Внеаудиторная работа СРС |
| | | | Л | ПЗ | ЛР | |
| 1. | Сущность и среда организации коммерческой деятельности. Нормативное регулирование коммерческой деятельности в РФ | 36 | 8 | 8 | | 20 |
| 2. | Коммерческий договор. Работа с поставщиками и посредниками | 32,8 | 10 | 8 | | 14,8 |
| | <i>ИТОГО по разделам дисциплины</i> | 68,8 | 18 | 16 | | 34,8 |
| | Контроль самостоятельной работы (КСР) | 3 | | | | |
| | Промежуточная аттестация (ИКР) | 0,2 | | | | |
| | Подготовка к текущему контролю | - | | | | |
| | Общая трудоемкость по дисциплине | 72 | | | | |

Разделы (темы) дисциплины, изучаемые в **8 семестре очной формы** обучения:

| № | Наименование разделов (тем) | Количество часов | | | | |
|----|--|------------------|-------------------|----|----|-----------------------------|
| | | Всего | Аудиторная работа | | | Внеаудиторная работа СРС |
| | | | Л | ПЗ | ЛР | |
| 1. | Коммерческая деятельность по закупкам и продажам материальных ресурсов и товаров | 34 | 8 | 6 | | 20 |
| 2. | Планирование сбытовой и закупочной коммерческой деятельности | 33,8 | 6 | 8 | | 19,8 |
| | <i>ИТОГО по разделам дисциплины</i> | 67,8 | 14 | 14 | | 39,8 |
| | Контроль самостоятельной работы (КСР) | 4 | | | | |
| | Промежуточная аттестация (ИКР) | 0,2 | | | | |
| | Подготовка к текущему контролю | - | | | | |
| | Общая трудоемкость по дисциплине | 72 | | | | |

Разделы (темы) дисциплины, изучаемые в **7 семестре очно-заочной формы** обучения:

| № | Наименование разделов (тем) | Количество часов | | | | |
|----|--|------------------|-------------------|----|----|-----------------------------|
| | | Всего | Аудиторная работа | | | Внеаудиторная работа СРС |
| | | | Л | ПЗ | ЛР | |
| 1. | Сущность и среда организации коммерческой деятельности. Нормативное регулирование коммерческой деятельности в РФ | 32 | 4 | 8 | | 20 |
| 2. | Коммерческий договор. Работа с поставщиками и посредниками | 36,8 | 8 | 4 | | 24,8 |
| | <i>ИТОГО по разделам дисциплины</i> | 68,8 | 12 | 12 | | 44,8 |
| | Контроль самостоятельной работы (КСР) | 3 | | | | |
| | Промежуточная аттестация (ИКР) | 0,2 | | | | |
| | Подготовка к текущему контролю | - | | | | |
| | Общая трудоемкость по дисциплине | 72 | | | | |

Разделы (темы) дисциплины, изучаемые в **8 семестре очно-заочной формы** обучения:

| № | Наименование разделов (тем) | Количество часов | | | | |
|----|--|------------------|-------------------|----|----|-----------------------------|
| | | Всего | Аудиторная работа | | | Внеаудиторная работа СРС |
| | | | Л | ПЗ | ЛР | |
| 1. | Коммерческая деятельность по закупкам и продажам материальных ресурсов и товаров | 32 | 6 | 10 | | 16 |
| 2. | Планирование сбытовой и закупочной коммерческой деятельности | 35,8 | 6 | 14 | | 15,8 |
| | <i>ИТОГО по разделам дисциплины</i> | 67,8 | 12 | 24 | | 31,8 |
| | Контроль самостоятельной работы (КСР) | 4 | | | | |
| | Промежуточная аттестация (ИКР) | 0,2 | | | | |
| | Подготовка к текущему контролю | - | | | | |
| | Общая трудоемкость по дисциплине | 72 | | | | |

Курсовые работы: не предусмотрена

Форма проведения аттестации по дисциплине: зачеты

Автор Толстова АЗ