

Б1.О.10 ТОРГОВО-КОММЕРЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

Направление подготовки: 38.03.06 «Торговое дело»

Направленность (профиль): «Электронная коммерция и интернет-маркетинг»

Объем трудоемкости: 4 зачетных единиц.

Цель дисциплины – изучить и сформировать у студентов представление о торгово-коммерческой деятельности предприятий и организаций, направленной на доведение до потребителей материальных благ. Коммерческая деятельность охватывает движение товара от производителя, импортера через различного рода оптовые, сбытовые организации, посредников и т. д. к потребителю. Участниками торговой деятельности являются все организации, изготавливающие для реализации или участвующие в продвижении товара/услуги покупателям с целью удовлетворения спроса.

В условиях рынка появилась потребность в коммерческих работниках нового типа – инициативных, самостоятельных в принятии решений, предприимчивых, способных идти на оправданный риск. Без этих качеств нельзя успешно вести коммерческую работу. Кроме вышеперечисленных качеств необходимы и знания основ коммерческой деятельности в целом, так и овладение знаниями в сфере электронной коммерции.

Задачи дисциплины заключаются в приобретении умений и навыков использования теоретических знаний в области розничной торговли, а также формировании необходимых для профессиональной деятельности компетенций и могут быть уточнены следующим образом:

- Овладеть знаниями о коммерческой деятельности;
- Изучить сущность и содержание коммерческой деятельности в торговле;
- Понять роль торговли в обращении товаров и услуг и в целом прикладное значение коммерческой деятельности;
- Предоставить характеристики товаров и услуг как объектов коммерческой деятельности;
- Изучить виды субъектов торговой деятельности и факторы, определяющие развитие торгово-коммерческой деятельности;
- Сформировать представление о коммерческой деятельности;
- Сформировать знания и навыки в сфере электронной коммерции.

Место дисциплины (модуля) в структуре образовательной программы

Дисциплина «Торгово-коммерческая деятельность» относится к обязательной части, формируемой участниками образовательных отношений Блока 1 «Дисциплины (модули)» учебного плана. В соответствии с рабочим учебным планом дисциплина изучается на первом курсе по очной и очно-заочной форме обучения. Вид промежуточной аттестации: экзамен.

Дисциплина «Торгово-коммерческая деятельность» имеет логическую и содержательно-методическую взаимосвязь и коррелирует с дисциплинами «Экономическая теория», «Основы бизнеса», «Малое предпринимательство», «Социальная психология и психология бизнеса». Ее успешное освоение предполагает параллельное изучение дисциплин «Теоретические основы товароведения», «Математика», «Правоведение», «Мировая экономика». В свою очередь дисциплина «Коммерческая деятельность» является базой для изучения таких дисциплин как «Поведение потребителей», «Экономика организаций», «Маркетинг» и «Правовое регулирование профессиональной деятельности».

Требования к уровню освоения дисциплины

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

Код и наименование индикатора* достижения компетенции	Результаты обучения по дисциплине
ОПК-1. Способен применять знания экономической и управленческой теории при решении оперативных и тактических задач в торгово-экономической, торгово-организационной, торгово-технологической и административно-управленческой сферах.	
ИОПК-1.2. Использует теоретические знания для понимания экономики, технологии, организации и управления торгово-коммерческого предприятия	Знает: - основы предпринимательской деятельности; - сущность и значение торгово-коммерческой деятельности; - организационные принципы построения торгового предприятия; - основные понятия, цели, принципы, сферы применения, объекты, субъекты, методологические основы торгово-коммерческой деятельности, ее составляющие элементы; - организационно-правовые формы предприятий, их ресурсы, экономические показатели деятельности предприятий; - виды, типы функции торговых предприятий и сущность управления торгово-технологическим процессом; - организацию труда и управление персоналом в коммерческом предприятии; - основные экономические показатели при оценке результатов деятельности коммерческой организации; - принципы управления торгово-технологическим процессом; - особенности организации торгово-технологического процесса в зависимости от формата торговли (онлайн и оффлайн среде); - принципы управления и администрирования коммерческой деятельности организации.
	Умеет: - оценивать и анализировать финансовые возможности предприятия; - применять экономические термины, законы и теории, определять экономические показатели для оценки эффективности деятельности; - ориентироваться в вопросах управления торгово-коммерческого предприятия; его материальными ресурсами, финансами, персоналом; - применять методы сбора, хранения, обработки информации для организации и управления коммерческой деятельностью; - ориентироваться в хозяйственных ситуациях, понимать их сущность и причины проявлений в коммерческой деятельности коммерческого предприятия.
	Трудовое действие: - владеет терминологическим аппаратом для понимания теоретических основ торгово-коммерческой деятельности; - осознает теоретические основы экономической науки, - понимает значение экономических показателей для определения эффективной деятельности; - владеет методами обработки и анализа информации; - владеет принципами обеспечения информационной безопасности коммерческого предприятия; - умеет воспринимать сущностные основы, принципы и методы менеджмента в профессиональной деятельности.

Код и наименование индикатора* достижения компетенции	Результаты обучения по дисциплине
ОПК-3. Способен анализировать и содержательно объяснять природу торгово-экономических процессов.	
ИОПК-3.2. Анализирует и содержательно объясняет технологические процессы формирования торговой услуги и систему организационно-управленческих взаимодействий с внутренними и внешними исполнителями	Знает: - экономические показатели деятельности торгово-коммерческого предприятия; - общую теорию статистики, статистические методы анализа коммерческой деятельности, складских запасов и товарооборота; - методы анализа и оценки эффективности финансово-хозяйственной организации (предприятия); - принципы формирования услуги в торгово-коммерческой деятельности; - сущность организации каналов распределения в цепочке продвижения товара к потребителю посредством взаимодействия с внутренними исполнителями и внешними партнерами.
	Умеет: - проводить анализ и оценку эффективности финансово-хозяйственной деятельности торгового предприятия; - применять методы обработки и анализа информации МИС для управления коммерческой деятельностью торгового предприятия; - применять статистические методы оценки и прогнозирования коммерческой деятельности; - анализировать маркетинговую среду торговой организации и конъюнктуру рынка; - анализировать эффективность организации технологических процессов на коммерческом предприятии; - анализировать систему внутренней коммуникации между сотрудниками торгово-коммерческого предприятия.
	Трудовое действие: - владеет методами стратегического анализа эффективности деятельности торгового предприятия; - умеет применять принципы и методы менеджмента торговым предприятием в профессиональной деятельности; - умеет найти, получить и проанализировать коммерческую информацию, необходимую для выявления реального положения системы организации торговой деятельности коммерческого предприятия; - владеет навыками презентации проведенного анализа торгово-коммерческой деятельности и разработки предложений по улучшению хозяйственной ситуации на предприятии.

Содержание дисциплины:

Распределение видов учебной работы и их трудоемкости по разделам дисциплины.

Разделы (темы) дисциплины, изучаемые в 1 семестре (на 1 курсе) (очная форма обучения)

№	Наименование разделов (тем)	Количество часов				
		Всего	Аудиторная работа			Внеаудиторная работа
			Л	ПЗ	ЛР	
1	Теоретические основы торгово-коммерческой деятельности предприятия: сущность, функции и роль в экономике	12	4	4	-	4
2	Субъекты, объекты и современные форматы торговли	12	4	4	-	4
3	Внешняя среда и внутренние ресурсы для функционирования торгового предприятия	12	4	4	-	4
4	Закупки и поставки товаров в деятельности торгового предприятия. Ассортиментная политика.	14	6	6	-	6
5	Организация продаж и торгового обслуживания в коммерческой деятельности предприятия	14	4	4	-	6
6	Логистика и товародвижение в коммерческой деятельности	14	4	4	-	4
7	Цифровая витрина, платежи и путь потребителя	14	4	4	-	4
8	Информационная безопасность и защита данных в торговле	12	4	4	-	4
	ИТОГО по разделам дисциплины	104	34	34	-	36
	Контроль самостоятельной работы (КСР)	4			-	
	Промежуточная аттестация (ИКР)	0,3			-	
	Подготовка к текущему контролю	35,7			-	
	Общая трудоемкость по дисциплине	144			-	

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

Курсовые работы: не предусмотрены

Форма проведения аттестации по дисциплине: экзамен

Автор: Чекашкина Н.Р., к.э.н., доцент кафедры маркетинга и торгового дела
ФГБОУ ВО «КубГУ»