

Министерство образования и науки Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Самарский государственный экономический университет»

Институт коммерции, маркетинга и сервиса

Кафедра коммерции, сервиса и туризма

АННОТАЦИЯ
по дисциплине

Наименование дисциплины Коммерческая деятельность

Направление подготовки/специальность 38.03.06 Торговое дело

подготовки/специальности)

(указывается код и наименование направления

Образовательные программы

Коммерция

Электронная коммерция

(указывается наименование программы бакалавриата/магистратуры/специализации)

Соответствует РПД

« 06 » июня 2016 г.
А.А. Макаревич /УМУ СГЭУ/

Зав. кафедрой Д.В. Чернова /Чернова Д.В./

Квалификация (степень) выпускника бакалавр

(указывается квалификация (степень) выпускника в соответствии с ФГОС ВО)

Самара 2016

1. Цели и задачи дисциплины

Рабочая программа по дисциплине «Коммерческая деятельность» разработана в соответствии с требованиями ФГОС ВО, компетентностным подходом, реализуемым в системе высшего образования.

Целью дисциплины «Коммерческая деятельность» является освоение теоретических знаний в области методологии и организации коммерческой деятельности предприятий, приобретение умений использовать эти знания в профессиональной деятельности и формирование необходимых компетенций.

В соответствии с поставленными целями преподавание дисциплины реализует следующие задачи:

вид деятельности: *торгово-технологическая*:

- (для программы «Коммерция»): изучение основ ассортиментной и сервисной политики, способов обеспечения высокого качества товаров, принципов рационального торгово-технологического процесса;

вид деятельности: *организационно-управленческая*:

- (для программы «Коммерция»): изучение вопросов организации хозяйственных связей в коммерции, инструментов оценки и выбора деловых партнеров, освоение основных принципов договорной работы;
- (для программы «Коммерция»): получение представления о системе качества торгового обслуживания и условиях его совершенствования;

вид деятельности: *научно-исследовательская*:

- освоение инновационных методов, средств и технологий в области коммерческой деятельности;

вид деятельности: *проектная*:

- приобретение навыков разработки торгово-технологических проектов с использованием информационных технологий;
- изучение основ реализации проектов в области коммерческой деятельности.

2. Место дисциплины в структуре ОП

Дисциплина «Коммерческая деятельность» входит в базовую часть блока Б.1 «Дисциплины (модули)».

Изучение дисциплины основывается на знаниях, умениях и навыках, приобретенных обучающимися при изучении следующих дисциплин: как «Экономическая теория», «Правовое регулирование профессиональной деятельности».

Для успешного освоения курса студенты должны:

- знать основы рыночных отношений, условия формирования и развития спроса и предложения на рынке, типы конкуренции, законы и нормативные акты, действующие в области коммерческой деятельности, условия и ограничения организационно-правовых форм коммерческой деятельности;
- уметь выявлять и анализировать закономерности развития спроса и предложения на конкретных рынках товаров и услуг, работать с нормативно-правовой документацией, оценивать правильность составления коммерческих договоров;
- владеть навыками анализа экономических ситуаций, общеэкономической оценки параметров коммерческой деятельности, навыками адаптации коммерческой деятельности к изменениям и поправкам в соответствующих законодательных и нормативных актах.

Знания, умения и навыки, формируемые дисциплиной «Коммерческая деятельность», являются необходимыми для изучения последующих дисциплин (таблица 1).

Таблица 1

Междисциплинарные связи с последующими дисциплинами

Программа «Коммерция»

№ п/п	Наименование обеспечиваемых (последующих) дисциплин	№№ тем данной дисциплины, необходимых для изучения обеспечиваемых (последующих) дисциплин											
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	
1	Организация, технология и проектирование предприятий		+	+								+	+
3.	Коммерческая логистика							+				+	

Таблица 2

Междисциплинарные связи с последующими дисциплинами

Программа «Электронная коммерция»

№ п/п	Наименование обеспечиваемых (последующих) дисциплин	№№ тем данной дисциплины, необходимых для изучения обеспечиваемых (последующих) дисциплин											
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	
1	Управление ассортиментом		+	+								+	+
3.	Коммерческая логистика							+				+	

3. Планируемые результаты обучения по дисциплине

Изучение дисциплины «Коммерческая деятельность» в образовательной программе направлено на формирование у обучающихся следующих компетенций:

- *общекультурные:*

ОК-4: способность работать в команде, толерантно воспринимая социальные, этнические, конфессиональные и культурные различия - этап формирования промежуточный;

ОК-6: способность использовать общеправовые знания в различных сферах деятельности - этап формирования промежуточный;

- *профессиональные:*

вид деятельности: *торгово-технологическая:*

(для программы «Коммерция») ПК-1: способность управлять ассортиментом и качеством товаров и услуг, оценивать их качество, диагностировать дефекты, обеспечивать необходимый уровень качества товаров и их сохранение, эффективно осуществлять контроль качества товаров и услуг, приемку и учет товаров по количеству и качеству- этап формирования начальный;

вид деятельности: *организационно-управленческая:*

(для программы «Коммерция») ПК-6: способность выбирать деловых партнеров, проводить с ними деловые переговоры, заключать договора и контролировать их выполнение - этап формирования начальный;

(для программы «Коммерция») ПК-8: готовность обеспечивать необходимый уровень качества торгового обслуживания - этап формирования промежуточный;

вид деятельности: *научно-исследовательская:*

ПК-11: способность участвовать в разработке инновационных методов, средств и технологий в области профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической и (или) товароведной) - этап формирования начальный;

вид деятельности: *проектная:*

ПК-12: способность разрабатывать проекты профессиональной деятельности (торгово-технологические, маркетинговые, рекламные и (или) логистические процессы) с использованием информационных технологий - этап формирования начальный;

ПК-13: готовность участвовать в реализации проектов в области профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической и (или) товароведной) - этап формирования начальный.

В результате изучения дисциплины обучающийся должен:

знать:

- основы корпоративной этики, социальные, этнические, конфессиональные и культурные различия (ОК-4);
- основы отечественного права в сфере коммерции (ОК-6);
- характеристики и показатели ассортимента, основы товарной экспертизы, операции торгово-технологического процесса (ПК-1);
- основы делового общения, контрактное оформление торговой сделки (ПК-6);
- элементы системы торгового сервиса, составляющие качества и культуры обслуживания покупателей (ПК-8);
- современные технологии коммерческой деятельности, основы разработки и реализации инноваций в коммерческой практике (ПК-11);
- современные информационные технологии в сфере коммерции (ПК-12);
- основы проектирования коммерческих процессов (ПК-13).

уметь:

- толерантно воспринимать социальные, этнические, конфессиональные и культурные различия (ОК-4);
- использовать общеправовые знания в сфере коммерции (ОК-6);
- обеспечивать необходимую полноту, устойчивость и обновление ассортимента, диагностировать и качество товаров, поддерживать условия их сохранности (ПК-1);
- выбирать контрагентов и вести с ними деловые переговоры (ПК-6);
- оценивать уровень торгового сервиса, формировать высокое качество торгового обслуживания (ПК-8);
- формировать инновационный инструментарий коммерческой деятельности (ПК-11);
- разрабатывать проект организации торгово-технологического процесса на основе использования прогрессивных информационных технологий (ПК-12);
- разрабатывать коммерческие проекты, обеспечивающие эффективность деятельности на рынке (ПК-13).

владеть:

- навыками работы в команде, навыками делового общения и межкультурных коммуникаций (ОК-4);
- навыками поиска и применения необходимых нормативно-правовых актов, ведения коммерческой деятельности в соответствии с действующим законодательством (ОК-6);
- методологией оценки качества товаров, навыками формирования и управления ассортиментом, навыками организации торгово-технологического процесса (ПК-1);
- навыками делового общения, заключения договоров и контроля их выполнения (ПК-6);
- навыками мониторинга качества торгового обслуживания, навыками оптимизации системы торгового сервиса (ПК-8);
- навыками разработки и реализации инновационной политики в области профессиональной коммерческой деятельности (ПК-11);
- навыками реализации информационных технологий с целью оптимизации коммерческих процессов (ПК-12);
- навыками разработки и успешной реализации проектов в области профессиональной деятельности (ПК-13).

4. Объем и виды учебной работы

