

Аннотация
рабочей программы учебной дисциплины
«Организация коммерческой деятельности»

1. ЦЕЛЬ И ЗАДАЧИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

1.1. Цель изучения учебной дисциплины

Целью изучения дисциплины «Организация коммерческой деятельности» является овладение студентами теоретическими основами организации коммерческой деятельности, приобретение определенных практических навыков, позволяющих во всех областях профессиональной деятельности, обоснованно планировать и организовывать снабжение и сбыт.

1.2. Задачи учебной дисциплины:

- 1) освоение основ коммерческой деятельности;
- 2) изучение методов организации и развития коммерческой деятельности;
- 3) разработка методологии исследования коммерческой деятельности на рынке товаров;
- 4) обоснование организации составляющих коммерческой деятельности;
- 5) ознакомление с государственным регулированием и регламентацией коммерческой деятельности по отраслям и сферам применения;
- 6) рассмотрение роли финансового и материально-технологического обеспечения в формировании коммерческой деятельности предприятия;
- 7) определение результативности коммерческой деятельности предприятия.

2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ООП ВПО

2.1. Цикл (раздел) ООП:

Дисциплина относится к циклу Б1. «Профессиональный цикл».

2.2. Взаимосвязь учебной дисциплины с другими учебными дисциплинами ООП

Для освоения дисциплины «Организация коммерческой деятельности» студенты должны владеть знаниями, умениями, навыками, приобретенными в результате изучения таких дисциплин, как: «Теория организации», «Финансовый учет», «Маркетинг», «Анализ хозяйственной деятельности организации», «Управление трудовой деятельностью на малом предприятии», «Организационно-правовое обеспечение малого бизнеса», «Управление рисками в малом бизнесе», «Страхование малого бизнеса», «Рекламная деятельность», «Электронная коммерция», «Создание и организация деятельности малого предприятия».

Знания, умения и навыки, полученные при изучении дисциплины «Организация коммерческой деятельности», необходимы для освоения компетенций, формируемых такими учебными дисциплинами, как «Налоговый менеджмент малого предприятия», «Бизнес-модели предпринимательской деятельности малого предприятия», «Управление производительностью и эффективностью в организациях», «Рыночная трансформация экономики региона», «Методы принятия управленческих решений».

3. ТРЕБОВАНИЯ К РЕЗУЛЬТАТАМ ОСВОЕНИЯ СОДЕРЖАНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Компетенции обучающегося, формируемые в результате освоения учебной дисциплины:

Код соответствующей компетенции по ГОС	Наименование компетенций	Результат освоения (знать, уметь, владеть)
ПК-18	Способность оценивать экономические и социальные условия осуществления предпринимательской деятельности, выявлять новые рыночные возможности и формировать новые бизнес-модели	Знать: - основные понятия, цели, задачи, принципы, сферы применения, объекты, субъекты коммерческой деятельности; - методологические основы коммерческой деятельности, ее составляющие элементы;
		Уметь: - выбирать поставщиков и торговых посредников, заключать договоры и контролировать их соблюдение;
		Владеть: - аналитическими методами для оценки эффективности коммерческой деятельности на предприятиях; - умениями и навыками документационного и информационного обеспечения коммерческой деятельности организации;
ПК-19	Владением навыками бизнес-планирования создания и развития новых организаций (направлений деятельности, продуктов)	Знать: - договоры в коммерческой деятельности; - государственное регулирование и контроль коммерческой деятельности;
		Уметь: - осуществлять анализ, планирование, организацию, учет и контроль коммерческой деятельности, прогнозировать ее результаты;
		Владеть: - опытом работы с действующими законами, нормативными документами, -осуществлять выбор каналов распределения, поставщиков и торговых посредников.

4. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Раздел 1. Основные понятия коммерческой деятельности.

Тема 1.1. Понятие и содержание коммерческой деятельности

Тема 1.2. Коммерческий риск и способы его уменьшения

Тема 1.3. Обеспечение защиты коммерческой тайны

Раздел 2. Организация коммерческой деятельности

Тема 2.1. Понятие и правовое регулирование договоров

Тема 2.2. Значение и методы государственного регулирования коммерческой деятельности

Тема 2.3. Организация оптовой торговли предприятия

Тема 2.4. Организация розничной торговли предприятия

Тема 2.5. Товар как объект коммерческой деятельности

5. ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

При преподавании дисциплины могут использоваться традиционные и интерактивные образовательные технологии, в том числе:

- чтение лекций в форме монолога с элементами диалога и дискуссии;
- семинарские занятия (устный опрос, тестирование, выполнение творческих (проблемных) заданий, анализ конкретных ситуаций, разработка проблемы и подготовка презентации);
- консультации преподавателей в рамках внеаудиторной работы.

Разработчик рабочей программы учебной дисциплины:

Стасюк Н.В., доцент, к.э.н., доцент кафедры менеджмента непроизводственной сферы.