

**Частное образовательное учреждение высшего образования
"Курский институт менеджмента, экономики и бизнеса"**



УТВЕРЖДАЮ

Проректор по учебной работе

Н.А.Еськова

31 августа 2023 г.

Коммерческая деятельность
Аннотация рабочей программы дисциплины

Закреплена за кафедрой	экономики
Учебный план	38.03.06 Торговое дело, Профиль «Коммерция»
Квалификация	Бакалавр
Форма обучения	очная, очно-заочная, заочная
Программу составил(и):	к.э.н, доцент Рюмшин А.В к.э.н, доцент Демченко А.А.

**Распределение часов дисциплины по семестрам
очная форма**

Семестр (<Курс>.<Семестр на курсе>)	3 (2.1)		Итого	
	Неделя			
Неделя	18			
Вид занятий	уп	рп	уп	рп
Лекции	36	36	36	36
Практические занятия	36	36	36	36
Контактная работа на аттестацию	1,6	1,6	1,6	1,6
Итого ауд.	73,6	73,6	73,6	73,6
Контактная работа	73,6	73,6	73,6	73,6
Сам. работа	72	72	72	72
Итого	180	180	180	180

**Распределение часов дисциплины по семестрам
очно-заочная форма**

Семестр (<Курс>.<Семестр на курсе>)	3 (2.1)		Итого	
	Неделя			
Неделя	16			
Вид занятий	уп	рп	уп	рп
Лекции	8	8	8	8
Практические занятия	8	8	8	8
Контактная работа на аттестацию	1,6	1,6	1,6	1,6
Итого ауд.	17,6	17,6	17,6	17,6
Контактная работа	17,6	17,6	17,6	17,6
Сам. работа	153,4	153,4	153,4	153,4
Часы на контроль	9	9	9	9
Итого	180	180	180	180

**Распределение часов дисциплины по семестра
заочная форма**

Курс	2		Итого	
	уп	рп		
Лекции	8	8	8	8
Практические занятия	8	8	8	8
Контактная работа на аттестацию	1,6	1,6	1,6	1,6
Итого ауд.	17,6	17,6	17,6	17,6
Контактная работа	17,6	17,6	17,6	17,6
Сам. работа	155	155	155	155
Часы на контроль	7,4	7,4	7,4	7,4
Итого	180	180	180	180

1. ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Цель - дисциплины изучение рациональной организации коммерческих процессов в торговле с целью их наиболее эффективного выполнения, быстрейшего доведения товаров до конечных потребителей путем осуществления актов купли-продажи.

2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ) В СТРУКТУРЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Цикл (раздел) ОП:	Б1.В.11
2.1	Требования к предварительной подготовке обучающегося:
2.1.1	Экономика организаций
2.1.2	Экономико-математические методы и модели
2.1.3	Экономический анализ
2.1.4	Маркетинг
2.1.5	Основы предпринимательства
2.1.6	Торговое дело
2.2	Дисциплины (модули) и практики, для которых освоение данной дисциплины (модуля) необходимо как предшествующее:
2.2.1	Стандартизация, метрология, подтверждение соответствия
2.2.2	Товароведение продовольственных товаров
2.2.3	Товароведение непродовольственных товаров
2.2.4	Управление государственными, муниципальными и корпоративными закупками
2.2.5	Организация, технология и проектирование предприятий торговли
2.2.6	Основы управления организацией торговли
2.2.7	Поведение потребителей
2.2.8	Сервисная деятельность
2.2.9	Бизнес-планирование

3. КОМПЕТЕНЦИИ ОБУЧАЮЩЕГОСЯ, ФОРМИРУЕМЫЕ В РЕЗУЛЬТАТЕ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

ПК-2.3: Организует и планирует закупку и продажу товаров, в том числе в цифровой среде

Знать: основные понятия, цели, задачи, принципы, сферы применения, объекты, субъекты коммерческой

Уметь: планировать закупку и продажу товаров

Владеть: навыками осуществления профессиональной деятельности в цифровой среде

ПК-3.3: Участвует в организации, продвижении, оценке эффективности рекламы предприятия, в т.ч. в цифровой среде

Знать: нормативно-правовые акты, используемые в коммерческой деятельности

Уметь: анализировать нормативно-правовые акты, используемые в коммерческой деятельности

Владеть: аналитическими методами для оценки эффективности коммерческой деятельности на предприятиях.

В результате освоения дисциплины (модуля) обучающийся должен

3.1	Знать: основные понятия, цели, задачи, принципы, сферы применения, объекты, субъекты коммерческой деятельности; сущность консьюмеризма и его значимость для людей; нормативно-правовые акты, используемые в коммерческой деятельности
3.2	Уметь: применять философские знания для обеспечения коммерческой деятельности организации; применять консьюмеризм в своей профессиональной деятельности; проводить оценку оптимальности ассортимента на предприятии; использовать документы, применяемые в коммерческой деятельности; проводить коммерческие переговоры, заключать договора купли-продажи; применять знания в области документационного и информационного обеспечения коммерческой деятельности организации; применять бизнес-моделирование в коммерческой деятельности; обеспечивать необходимый уровень качества торгового обслуживания.

3.3 Владеть:

способностью использовать закономерности исторического развития для осознания социальной значимости своей деятельности; навыками применения консьюмеризма в своей профессиональной деятельности; навыками использования нормативных документов в своей профессиональной деятельности; аналитическими методами для оценки эффективности коммерческой деятельности на предприятиях.