

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



УТВЕРЖДАЮ

Проректор по учебной работе

для

ДОКУМЕНТА

Н.А.Еськова

31 августа 2023 г.

Электронная коммерция

Аннотация рабочей программы дисциплины

Закреплена за	Кафедра прикладной информатики и математики
Учебный план	38.03.06 Торговое дело Профиль "Коммерция"
Квалификация	Бакалавр
Форма обучения	очная, очно-заочная, заочная
Программу составил(и):	к.э.н., доцент, Рашидов Олег Ибрагимович

**Распределение часов дисциплины по семестрам
очная форма**

Семестр (<Курс>.<Семестр на курсе>)	6 (3.2)		Итого	
Неделя	14 3/6			
Вид занятий	УП	РП	УП	РП
Лекции	28	28	28	28
Практические	42	42	42	42
Контактная работа на аттестацию	1,6	1,6	1,6	1,6
Итого ауд.	71,6	71,6	71,6	71,6
Контактная работа	71,6	71,6	71,6	71,6
Сам. работа	74	74	74	74
Часы на контроль	34,4	34,4	34,4	34,4
Итого	180	180	180	180

Распределение часов дисциплины по семестрам

Семестр (<Курс>.<Семестр на курсе>)	7 (4.1)		Итого	
Неделя	15 5/6			
Вид занятий	УП	РП	УП	РП
Лекции	8	8	8	8
Практические	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 курсам

Курс	4		Итого	
Вид занятий	УП	РП		
Лекции	8	8	8	8
Практические	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)	
1.1	Цель: формирование знаний и умений в области совершения коммерческих операций и управления различными торговыми процессами с применением электронных средств обмена данными.

2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ) В СТРУКТУРЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ	
Цикл (раздел) ОП:	Б1.В
2.1	Требования к предварительной подготовке обучающегося:
2.1.1	Коммерческая логистика
2.1.2	Организация транспортно-складских процессов
2.1.3	Организация, технология и проектирование предприятий торговли
2.1.4	Сервисная деятельность
2.1.5	Товароведение продовольственных товаров
2.1.6	Стандартизация, метрология, подтверждение соответствия
2.1.7	Коммерческая деятельность
2.1.8	Мерчендайзинг
2.1.9	Теоретические основы товароведения и экспертизы товаров
2.1.10	Управление торгово-технологическими процессами
2.1.11	Торговое дело
2.1.12	Экономический анализ
2.1.13	Бухгалтерский учет
2.1.14	Маркетинг
2.1.15	Основы менеджмента
2.1.16	Информатика
2.1.17	Экономическая теория
2.2	Дисциплины (модули) и практики, для которых освоение данной дисциплины (модуля) необходимо как предшествующее:
2.2.1	Документационное обеспечение управления
2.2.2	Техническая оснащенность и охрана труда на предприятиях торговли
2.2.3	Управление качеством в коммерческой деятельности
2.2.4	Маркетинговые исследования
2.2.5	Маркетинговые коммуникации
2.2.6	Информационные системы управления организациями торговли
2.2.7	Организация торговой деятельности
2.2.8	Экономическое управление бизнесом
2.2.9	Анализ и прогнозирование конъюнктуры товарного рынка
2.2.10	Управление ценовой политикой
2.2.11	Производственная: торгово-технологическая практика
2.2.12	Преддипломная практика
2.2.13	Защита выпускной квалификационной работы, включая подготовку к процедуре защиты и процедуру защиты

3. КОМПЕТЕНЦИИ ОБУЧАЮЩЕГОСЯ, ФОРМИРУЕМЫЕ В РЕЗУЛЬТАТЕ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)	
ПК-3.1: Выбирает и оценивает эффективные каналы продаж, в т.ч. цифровые	
Знать: основы работы каналов продаж	
Уметь: применять основные принципы организации работы каналов продаж, в т.ч. цифровых	
Владеть: методами оценки эффективных каналов продаж	

ПК-1.1: Регулирует процессы хранения, проводит инвентаризацию**Знать:** понятия процессов хранения, инвентаризации**Уметь:** определять качество продукции**Владеть:** навыками выявления соответствий по качеству и количеству**ПК-2.3: Организует и планирует закупку и продажу товаров, в том числе в цифровой среде****Знать:** основы закупочной деятельности**Уметь:** формировать алгоритм закупочной деятельности предприятий торговли**Владеть:** методикой осуществления закупок в цифровой среде**В результате освоения дисциплины (модуля) обучающийся должен**

3.1	Знать:
3.1.1	- основные понятия, цели, классификацию электронной коммерции и характеристику отдельных ее видов;
3.1.2	- основные направления информационно-коммуникационных технологий;
3.1.3	- способы работы с информацией в глобальных компьютерных сетях и корпоративных информационных системах.
3.2	Уметь:
3.2.1	- работать с информацией в глобальных компьютерных сетях и корпоративных информационных системах;
3.2.2	- применять полученные знания в области электронной коммерции в профессиональной деятельности;
3.2.3	- совершенствовать коммерческие операции с применением электронных средств обмена данными.
3.3	Владеть:
3.3.1	- навыками использования информационных технологий;
3.3.2	- навыками совершенствования коммерческой деятельности с применением электронной коммерции;
3.3.3	- способами работы с информацией в глобальных компьютерных сетях и корпоративных информационных системах.