

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



УТВЕРЖДАЮ

Проректор по учебной работе

Н.А.Еськова

31 августа 2023 г.

## **Организация коммерческой деятельности по отраслям и сферам**

### **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, Демченко А.А

**Распределение часов дисциплины по семестрам  
очная форма**

Семестр (<Курс>.<Семестр на курсе>)	8(4.8)		Итого	
	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
Часы на контроль	34,4	34,4	34,4	34,4
Сам. работа	72	72	72	72
Итого	180	180	180	180

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

Семестр (<Курс>.<Семестр на курсе>)	7 (4.57)		Итого	
	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	3		Итого	
	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	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** - приобретение знаний и умений по организации процессов, связанных с куплей-продажей, обменом и продвижением товаров от производителей к потребителям с целью удовлетворения покупательского спроса и получения прибыли.

### 2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ) В СТРУКТУРЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Цикл (раздел) ОП:		Б1.В.ДВ.03.01
<b>2.1</b>	<b>Требования к предварительной подготовке обучающегося:</b>	
2.1.1	Коммерческая логистика	
2.1.2	Организация транспортно-складских процессов	
2.1.3	Методы стимулирования продаж	
2.1.4	Международная торговля	
2.1.5	Экономическое управление бизнесом	
2.1.6	Биржевое дело	
2.1.7	Управление ценовой политикой	
2.1.8	Товарная политика	
<b>2.2</b>	<b>Дисциплины (модули) и практики, для которых освоение данной дисциплины (модуля) необходимо как предшествующее:</b>	
2.2.1	Организация коммерческой деятельности по отраслям и сферам	
2.2.2	Управление товарным ассортиментом	
2.2.3	Исследование операций в сфере услуг	
2.2.4	Маркетинговые коммуникации	
2.2.5	Маркетинговые исследования	

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

**ПК-4.1: Способен проводить анализ и оценку конъюнктуры рынка (в т.ч. с учетом тенденций развития электронной торговли), эффективности ведения хозяйственной деятельности торговой организации в условиях применения цифровых и иных решений в бизнесе**

**Знать:** сущность конъюнктуры рынка

**Уметь:** анализировать конъюнктуру рынка в т.ч. с учетом тенденций развития электронной торговли

**Владеть:** способностью оценивать эффективность ведения хозяйственной деятельности торговой организации

**ПК-4.2: Разрабатывает и проектирует торгово-технологические процессы (в т.ч. с учетом специфики применения интернет техно-логий) и выбирает оптимальные инструменты ведения бизнеса в торговле**

**Знать:** сущность формирования торгово-технологические процессов

**Уметь:** анализировать проектирование торгово-технологические процессов

**Владеть:** рациональными способами выбора инструментов ведения бизнеса в торговле

**ПК-5.3: Прогнозирует цены на товары, работы и услуги**

**Знать:** основы формирования цены на товары, работы и услуги

**Уметь:** анализировать цены на товары и услуги

**Владеть:** рациональными способами прогнозирования цен

<b>3.1</b>	<b>Знать:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>– порядок государственного регулирования и регламентации деятельности предприятия в области коммерции; нормативно-правовые документы, регламентирующие правила транспортирования, приемки, складирования, хранения, реализации товаров и предоставления сервисных услуг;</li> <li>– показатели и методы оценки результативности коммерческой деятельности предприятия; процесс закупки товаров: поиск источников поставок товаров, системы выбора поставщиков, порядок заключения и исполнения договоров купли-продажи;</li> <li>– технологию основных составляющих коммерческой сделки</li> </ul>
	источники финансирования закупок и инвестирования развития материально-технологической базы коммерческих предприятий.

<b>3.2</b>	<b>Уметь:</b> <ul style="list-style-type: none"><li>– создавать информационную базу для организации коммерческой деятельности;</li><li>– организовывать и управлять процессами купли-продажи и обмена товаров;</li><li>– применять методы стимулирования сбыта;</li><li>– организовывать работу с поставщиками и покупателями;</li><li>– проводить коммерческие переговоры, заключать договоры купли-продажи;</li><li>– осуществлять коммерческие взаиморасчеты.</li></ul>
<b>3.3</b>	<b>Владеть:</b> <ul style="list-style-type: none"><li>– навыками организации коммерческой деятельности на основе созданной информационной базы;</li><li>– навыками организации и управления процессами купли-продажи и обмена товарами;</li><li>– навыками стимулирования сбыта;</li><li>– навыками организации работы с поставщиками и покупателями;</li><li>– навыками ведения коммерческих переговоров, заключения договоров купли-продажи;</li><li>– навыками проведения коммерческих взаиморасчетов.</li></ul>