

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



УТВЕРЖДАЮ

Проректор по учебной работе

Н.А.Еськова

31 августа 2023 г.

Торговое дело

Аннотация рабочей программы дисциплины

Закреплена за кафедрой	экономики
Учебный план	38.03.06 Торговое дело, Профиль «Коммерция»
Квалификация	Бакалавр
Форма обучения	очная
Программу составил(и):	<i>к.э.н, доцент Демченко А.А.</i>

Семестр (<Курс>.<Семестр на курсе>)	4 (2.2)		Итого	
Неделя	18			
Вид занятий	уп	рп	уп	рп
Лекции	34	34	34	34
Практические занятия	34	34	34	34
Контактная работа на аттестацию	1,6	1,6	1,6	1,6
Итого ауд.	69,6	69,6	69,6	69,6
Контактная работа	69,6	69,6	69,6	69,6
Сам. работа	76	76	76	76
Итого	180	180	180	180

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

Семестр (<Курс>.<Семестр на курсе>)	4 (2.2)		Итого	
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 семестрам
заочная форма**

Курс	2		Итого	
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	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 - формирование у обучающихся теоретических знаний и целостного представления об основах, принципах и методах торгового дела. Приобретение практических навыков по постановке целей, задач, организации хозяйственной деятельности в сфере торгового дела.

2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ) В СТРУКТУРЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Цикл (раздел) ОП:	Б1.В.11
2.1	Требования к предварительной подготовке обучающегося:
2.1.1	Бухгалтерский учет
2.1.2	Статистика
2.1.3	Основы менеджмента
2.1.4	Экономический анализ
2.1.5	Маркетинг
2.1.6	Основы предпринимательства
2.2	Дисциплины (модули) и практики, для которых освоение данной дисциплины (модуля) необходимо как предшествующее:
2.2.1	Теоретические основы товароведения и экспертизы товаров
2.2.2	Коммерческая деятельность
2.2.3	Правовое регулирование профессиональной деятельности
2.2.4	Управление персоналом организации
2.2.5	<i>Управление человеческими ресурсами</i>
2.2.6	Мерчендайзинг
2.2.7	<i>Управление торгово-технологическими процессами</i>

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

ОПК-1.2: Применяет инструментарий экономической и управленческой теории при решении оперативных и тактических задач в торгово-экономической, торгово-организационной, торгово-технологической сферах

Знать: основные понятия экономической и управленческой теории при решении оперативных и тактических задач в торгово-экономической сферах

Уметь: применять инструментарий экономической и управленческой теории в торгово-экономической, торгово-организационной, торгово-технологической сферах

Владеть: владеет применением инструментов в торгово-экономической, торгово-организационной, торгово-технологической сферах

ОПК-3.2: Анализирует природу торгово-экономических процессов

Знать: особенности торгово-экономических процессов

Уметь: анализировать торгово-экономических процессов

Владеть: методикой применения торгово-экономических процессов

ОПК-3.3: Содержательно объясняет изменения, происходящие в природе торгово-экономических процессов

Знать: основы торгово-экономических процессов

Уметь: анализировать изменения, происходящие в природе торгово-экономических процессов

Владеть: способами оптимизации торгово-экономических процессов

В результате освоения дисциплины (модуля) обучающийся должен

3.1	Знать: основные закономерности функционирования торговой организации и факторы, влияющие на ее развитие; основные понятия, цели, задачи и принципы функционирования торговых организаций на потребительском рынке; методы анализа и оценки экономической эффективности использования ресурсов торгового предприятия; основные этапы и закономерности развития торговли в России; основные нормативно-правовые акты в сфере торговли.
------------	--

3.2	Уметь: проводить деловые переговоры при решении профессиональных задач; планировать и прогнозировать организационно-управленческую деятельность на основе концепции развития потребительского рынка, отраслевых программ и подпрограмм; ставить цели и формулировать задачи, определять стратегию и тактику поведения предприятия в рыночной среде; анализировать основные показатели коммерческой деятельности в сфере торговли.
3.3	Владеть: навыками контроля выполнения договорных обязательств в коммерческой деятельности; основными методами исследования факторов организационного поведения; методами внешнего и внутреннего аудита торгового предприятия; методами принятия стратегических и тактических решений.