

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



УТВЕРЖДАЮ

Проректор по учебной работе

Н.А.Еськова

31 августа 2023 г.

Организация торговой деятельности
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 Демченко А.А.

**Распределение часов дисциплины по семестрам
очная форма**

Семестр (<Курс>.<Семестр на курсе>)	7 (4.1)		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
Контрольная работа	2	2	2	2
Итого ауд.	75,6	75,6	75,6	75,6
Контактная работа	75,6	75,6	75,6	75,6
Сам. работа	106	106	106	106
Итого	216	216	216	216

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

Семестр (<Курс>.<Семестр на курсе>)	7 (4.1)		Итого	
	Неделя			
Неделя	16			
Вид занятий	уп	рп	уп	рп
Лекции	8	8	8	8
Практические занятия	10	10	10	10
Контактная работа на аттестацию	1,6	1,6	1,6	1,6
Контрольная работа	1	1	1	1
Итого ауд.	21,6	21,6	21,6	21,6
Контактная работа	21,6	21,6	21,6	21,6
Сам. работа	185,4	185,4	185,4	185,4
Часы на контроль	9	9	9	9
Итого	216	216	216	216

**Распределение часов дисциплины по семестра
заочная форма**

Курс	4		Итого	
	уп	рп		
Лекции	6	6	6	6
Практические занятия	10	10	10	10
Контактная работа на аттестацию	1,6	1,6	1,6	1,6
Контрольная работа	1	1	1	1
Итого ауд.	18,6	18,6	18,6	18,6
Контактная работа	18,6	18,6	18,6	18,6
Сам. работа	190	190	190	190
Часы на контроль	7,4	7,4	7,4	7,4
Итого	216	216	216	216

1. ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Цель - совершенствование и повышение эффективности торговой деятельности предприятий оптовой и розничной торговли, торгово-посреднической сферы.

2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ) В СТРУКТУРЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Цикл (раздел) ОП:		Б1.В.11
2.1	Требования к предварительной подготовке обучающегося:	
2.1.1	Налоги и налогообложение	
2.1.2	Стандартизация, метрология, подтверждение соответствия	
2.1.3	Товароведение продовольственных товаров	
2.1.4	Товароведение непродовольственных товаров	
2.1.5	Управление государственными, муниципальными и корпоративными закупками	
2.1.6	Организация, технология и проектирование предприятий торговли	
2.2	Дисциплины (модули) и практики, для которых освоение данной дисциплины (модуля) необходимо как предшествующее:	
2.2.1	Информационные системы управления организациями торговли	
2.2.2	Рекламная деятельность в торговле	
2.2.3	Электронная коммерция	
2.2.4	Рынки потребительских товаров	
2.2.5	Техническая оснащенность и охрана труда на предприятиях торговли	
2.2.6	Управление качеством в коммерческой деятельности	
2.2.7	Документационное обеспечение управления	
2.2.8	Методы стимулирования продаж	
2.2.9	<i>Международная торговля</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: процессы хранения, инвентаризации, определения и минимизации затрат материальных и трудовых ресурсов; основные принципы и методы торгового обслуживания потребителей;	
Уметь: формировать ассортимент товаров с учетом требований потребителей;	
Владеть: способами формирования и управления ассортиментом товаров технологией обслуживания потребителей;	
ОПК-4.2: Способен рассчитывать показатели экономической эффективности и финансовой возможности реализации организационно-управленческих решений в сфере торговли	
Знать: способы и приемы продажи товаров торговыми предприятиями разных видов и типов;	
Уметь: организовывать и управлять процессами купли-продажи и обмена товаров;	
Владеть: технологией обслуживания потребителей;	
ПК-4.2: Разрабатывает и проектирует торгово-технологические процессы (в т.ч. с учетом специфики применения интернет технологий) и выбирает оптимальные инструменты ведения бизнеса в торговле	
Знать: основы управления торгово-технологическими процессами на предприятии	
Уметь: осуществлять анализ, планирование, организацию торговой деятельности, прогнозировать ее результаты.	
Владеть: способностью организовывать управление технологическими процессами на предприятии; способностью регулировать процессы хранения, определять и минимизировать затраты материальных и трудовых ресурсов.	

В результате освоения дисциплины (модуля) обучающийся должен

3.1	Знать: процессы хранения, инвентаризации, определения и минимизации затрат материальных и трудовых ресурсов; основные принципы и методы торгового обслуживания потребителей; способы и приемы продажи товаров торговыми предприятиями разных видов и типов; основы управления торгово-технологическими процессами на предприятии.
------------	---

3.2	Уметь: формировать ассортимент товаров с учетом требований потребителей; организовывать и управлять процессами купли-продажи и обмена товаров; осуществлять анализ, планирование, организацию торговой деятельности, прогнозировать ее результаты.
3.3	Владеть: способами формирования и управления ассортиментом товаров технологией обслуживания потребителей; технологией обслуживания потребителей; способностью организовывать управление технологическими процессами на предприятии; способностью регулировать процессы хранения, определять и минимизировать затраты материальных и трудовых ресурсов.