

АННОТАЦИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ДИСЦИПЛИНЫ

Дисциплина Б1.В.ДВ.5 Организация сбытовой деятельности предприятий

Семестр 4

Количество часов: 108

Количество зачетных единиц: 3

Промежуточная аттестация: зачет

Место дисциплины в структуре ООП:

Дисциплина «Транспортное обеспечение коммерческой деятельности» включена в обязательные дисциплины вариативной части учебного плана подготовки бакалавров по направлению 38.03.06 Торговое дело.

Изучение дисциплины требует наличие у студентов знаний по таким дисциплинам как «Экономическая география и регионалистика», «Политология». Студенты должны уметь разбираться в сложившихся территориальных особенностях развития транспорта, благодаря знаниям, полученным при изучении данных дисциплин.

Дисциплина «Транспортное обеспечение коммерческой деятельности» служит теоретической и практической основой для организации работы по доставке товаров торговым предприятиям, и имеет тесную связь с такими дисциплинами, как «Логистика», «Теоретические основы товароведения», «Экономика организации», «Правовое регулирование профессиональной деятельности», «Организация торговой деятельности», «Маркетинг», «Менеджмент».

Освоение дисциплины необходимо как предшествующее при изучении следующих дисциплин: «Организация сбытовой деятельности предприятий», «Таможенное дело», «Организация коммерческой деятельности в торговых сетях», «Управление закупками и поставками» и др.

Цель и задачи освоения дисциплины

Освоение дисциплины способствует подготовке выпускника к решению следующих задач профессиональной деятельности (в соответствии с ФГОС, п.4.4):

- в организационно-управленческой деятельности:

сбор, хранение, обработка, анализ и оценка информации, необходимой для организации и управления коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической и товароведной деятельностью;

составление документации в области профессиональной деятельности (коммерческой, или маркетинговой, или рекламной, или логистической, или товароведной), и проверка правильности ее оформления;

организация и осуществление профессиональной деятельности (коммерческой, или маркетинговой, или логистической, или рекламной, или товароведной); организация и планирование материально-технического обеспечения предприятия, закупки и продажи (сбыт) товаров;

выбор деловых партнеров с учетом определенных критериев, проведение

деловых переговоров, заключение договоров на взаимовыгодных условиях и контроль их выполнения.

- в области научно-исследовательской деятельности: организация, проведение маркетинговых исследований и оценка их эффективности; участие в разработке инновационных методов, средств и технологий осуществления профессиональной деятельности (коммерческой, или маркетинговой, или рекламной, или логистической, или товароведной).

Содержание дисциплины: Управление ассортиментом розничной торговой организации. Внедрение категорийного менеджмента в розничной торговой организации (предприятии). Методология категорийного менеджмента. Анализ результатов управления ассортиментом розничного торгового предприятия

В результате освоения учебной дисциплины обучающийся должен обладать следующими общекультурными (ОК) и профессиональными (ПК) и профильными (ПрК) компетенциями:

ПрК-6 - готовностью исследовать результаты продаж и качества обслуживания покупателей, разрабатывать мероприятия по повышению качества торгового процесса.

ПК-7 - способностью организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий, закупку и продажу товаров

ПК-8 - готовностью обеспечивать необходимый уровень качества торгового обслуживания

ПрК-4 - способностью исследовать технологии доставки и хранения товаров, разрабатывать инновационные элементы их модернизации

Образовательные технологии:

Для успешного освоения дисциплины следует ознакомиться с содержанием дисциплины; при подготовке к аудиторным занятиям и выполнении заданий самостоятельной работы следует руководствоваться методическими указаниями.

Обучение по дисциплине предполагает аудиторные занятия и самостоятельную работу. Аудиторные занятия проводятся в виде:

1) лекций, предусматривающих передачу учебной информации преподавателем обучающимся;

2) практических занятий (семинаров, практикумов, лабораторных занятий), обеспечивающих закрепление полученного знания, отработку планируемых навыков и получения опыта деятельности, способствующих формированию компетенций.

Лекция является важным источником информации, так как новый учебный материал не всегда находит отражение в учебниках, отдельные темы учебника

могут быть трудны для самостоятельного изучения и требуют освоения в контакте с преподавателем. В вузовском обучении в условиях стационара лекция является основной формой учебных занятий. Чтение лекций поручается обычно самым опытным и теоретически подготовленным ученым - профессорам и доцентам, докторам и кандидатам наук.

Лекция помогает ему выбрать правильный, наиболее рациональный путь в своей самостоятельной учебе. Отсюда вытекают и ее функции: информационная, знакомит с отдельной проблемой, раскрывает особенности конкретной темы.

Составитель: И.И. Лиценберг, кафедра коммерческого товароведения