

АННОТАЦИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ДИСЦИПЛИНЫ

Дисциплина Б1.В.ОД. 16 Организация коммерческой деятельности в потребительской кооперации

Семестр: 6

Количество часов: 108

Количество зачетных единиц: 3

Промежуточная аттестация: зачет

Место дисциплины в структуре ООП:

Дисциплина «Организация коммерческой деятельности в потребительской кооперации» включена в дисциплины по выбору вариативной части учебного плана направления 38.03.06 Торговое дело, профиль «Коммерция» и способствует формированию целостной системы знаний в коммерческой подготовке специалистов высшей квалификации. Она тесно связана с такими профессиональными дисциплинами как «Организация торговой деятельности», «Транспортное обеспечение коммерческой деятельности», «Организация торговой деятельности на рынке услуг», «Формирование имиджа торгового предприятия».

Цель и задачи освоения дисциплины

Цель дисциплины «Организация коммерческой деятельности в потребительской кооперации» - дать студентам необходимые знания в области коммерческой работы с учетом специфических условий деятельности кооперативных организаций.

В соответствии с профессиональной направленностью программы бакалавриата и видами профессиональной деятельности бакалавр по направлению 38.03.06 Торговое дело в процессе освоения дисциплины должен быть подготовлен к решению профессиональных задач:

в области торгово-технологической деятельности:

- выявление, формирование и удовлетворение потребностей;
- организация и эффективное осуществление контроля качества товаров и услуг;
- организация и осуществление приемки товаров по количеству и качеству, их учета;

— управление товародвижением, его учет и оптимизация, минимизация потерь товаров, затрат материальных и трудовых ресурсов;

в области организационно-управленческой деятельности:

- сбор, хранение, обработка, анализ и оценка информации, необходимой для организации и управления коммерческой деятельностью;
- изучение и прогнозирование спроса с учетом требований потребителей на определенных сегментах рынка;
- составление документации в области профессиональной деятельности и проверка правильности ее оформления;
- соблюдение действующего законодательства и нормативных документов,

а также требований, установленных техническими регламентами, стандартами, положениями договоров;

— выбор деловых партнеров с учетом определенных критериев, проведение деловых переговоров, заключение договоров на взаимовыгодной основе и контроль их выполнения;

— организация и планирование материально-технического обеспечения предприятия, закупки товаров;

— управление товарными запасами и их оптимизация;

— организация и осуществление профессиональной деятельности;

в области научно-исследовательской деятельности:

— проведение научных исследований по отдельным разделам тем (этапам, заданиям) в соответствии с утвержденными методиками;

— участие в разработке инновационных методов, средств и технологий осуществления профессиональной деятельности;

в области проектной деятельности:

— разработка проектов торгово-технологических и логистических процессов и систем в области коммерции с использованием информационных технологий;

в области логистической деятельности:

-- выбор или формирование логистических цепей в торговле.

Содержание дисциплины: Миссия потребительской кооперации. Рынок системы потребительской кооперации. Коммерческая деятельность производственных предприятий потребительской кооперации. Коммерческая деятельность в оптовой торговле потребительской кооперации. Коммерческая деятельность в розничной торговле потребительской кооперации. Коммерческая деятельность в заготовительной отрасли потребительской кооперации. Коммерческая деятельность предприятий общественного питания. Хозяйственные связи поставщиков с покупателями в потребительской кооперации. Управление коммерческими функциями в системе потребительской кооперации.

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

ПК-5 - способностью управлять персоналом организации (предприятия), готовностью к организационно-управленческой работе с малыми коллективами

ПК-6 - способностью выбирать деловых партнеров, проводить с ними деловые переговоры, заключать договора и контролировать их выполнение

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

Образовательные технологии:

Для успешного освоения дисциплины следует ознакомиться с содержанием дисциплины (раздел 5); при подготовке к аудиторным занятиям и выполнении заданий самостоятельной работы следует руководствоваться

методическими указаниями настоящего раздела, раздела 6; при подготовке к промежуточной аттестации необходимо ознакомиться с требованиями раздела 7.2.4. и использовать рекомендованные учебные ресурсы разделов 8 и 9.

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.

Составитель: И.И. Лиценберг, кафедра коммерческого товароведения