

**Аннотация
рабочей программы дисциплины
Организация торговой деятельности**

Направление подготовки: 38.03.06 Торговое дело

Направленность: «Коммерция»

Квалификация: Бакалавр

Трудоемкость: 10 з.е.

Форма промежуточной аттестации: экзамен

Год набора 2019

Место дисциплины в структуре образовательной программы:

Дисциплина «Организация торговой деятельности» включена в обязательные дисциплины вариативной части учебного плана направления подготовки 38.03.06 Торговое дело, направленность (профиль): «Коммерция».

Изучение дисциплины базируется на знаниях и умениях, полученных при изучении дисциплин: Экология, Деловое общение.

Освоение дисциплины необходимо как предшествующее при изучении следующих дисциплин: Организация коммерческой деятельности в потребительской кооперации, Международная торговля, Технологии продаж, Организация сбытовой деятельности предприятий, Диагностика эффективности коммерческой деятельности, Транспортное обеспечение коммерческой деятельности.

Содержание дисциплины (тематический план):

1. Раздел 1. Организация оптовой торговли
2. Тема 1. Особенности развития торговли на современном этапе
3. Тема 2. Организация и планирование деятельности торгового предприятия
4. Тема 3. Функции и классификация оптовых торговых организаций (предприятий). Структура коммерческой службы
5. Тема 4. Инфраструктура оптового рынка
6. Тема 5. Организация договорной работы в торговле
7. Тема 6. Коммерческая работа по оптовым закупкам товаров
8. Тема 7. Формирование товарного ассортимента и управление товарными запасами в оптовых торговых организациях (предприятиях)
9. Тема 8. Организация оптовой продажи товаров
10. Тема 9. Экономическая эффективность деятельности оптовой торговой организации (предприятия)
11. Раздел 2. Организация розничной торговли
12. Тема 10. Функции и классификация розничных торговых организаций (предприятий). Структурное построение коммерческой службы
13. Тема 11. Управление торгово-технологическим процессом розничной торговой организации (предприятия)
14. Тема 12. Управление ассортиментом товаров в розничных торговых организациях (предприятиях)
15. Тема 13. Управление товарными запасами в розничной торговле
16. Тема 14. Организация продажи товаров в розничных торговых организациях (предприятиях)

17. Тема 15. Комплекс продвижения товаров в розничной торговле
18. Тема 16. Организация торгового обслуживания покупателей в розничных торговых организациях (предприятиях)
19. Тема 17. Эффективность деятельности розничной торговой организации (предприятия)

Изучение дисциплины направлено на формирование у обучающихся следующих компетенций:

ПК-6 - способностью выбирать деловых партнеров, проводить с ними деловые переговоры, заключать договора и контролировать их выполнение; ПК-8 - готовностью обеспечивать необходимый уровень качества торгового обслуживания

Разработчик: кафедра коммерческого товароведения