

**Аннотация**  
**рабочей программы дисциплины**  
**Организация коммерческой деятельности в потребительской кооперации**

Направление подготовки: 38.03.06 Торговое дело

Направленность: «Коммерция»

Квалификация: Бакалавр

Трудоемкость: 4 з.е.

Форма промежуточной аттестации: экзамен

Год начала подготовки 2020

**Место дисциплины в структуре образовательной программы:**

Дисциплина «Организация коммерческой деятельности в потребительской кооперации» включена в обязательные дисциплины вариативной части учебного плана подготовки бакалавров по направлению 38.03.06 Торговое дело, направленность (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», «Формирование имиджа торгового предприятия».

**Содержание дисциплины (тематический план):**

1. Введение
2. Миссия потребительской кооперации
3. Рынок системы потребительской кооперации
4. Коммерческая деятельность производственных предприятий потребительской кооперации
5. Коммерческая деятельность в оптовой торговле потребительской кооперации
6. Коммерческая деятельность в розничной торговле потребительской кооперации
7. Коммерческая деятельность в заготовительной отрасли потребительской кооперации
8. Коммерческая деятельность предприятий общественного питания
9. Хозяйственные связи поставщиков с покупателями в потребительской кооперации
10. Управление коммерческими функциями в системе потребительской кооперации

**Изучение дисциплины направлено на формирование у обучающихся следующих компетенций:**

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

**Разработчик:** кафедра коммерческого товароведения