

АННОТАЦИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ДИСЦИПЛИНЫ

Дисциплина Б1.В.ОД.4 Организация и управление коммерческой деятельностью

Семестр: 8

Количество часов: 216

Количество зачетных единиц: 6,0

Промежуточная аттестация: экзамен

Место дисциплины в структуре ООП:

Дисциплина «Организация и управление коммерческой деятельностью» (Б1.В.ОД.4) входит в Вариативный блок (Б1.В); Обязательные дисциплины (Б1.В.ОД), ООП: Направление 38.03.07 Товароведение. Направленность "Товароведение и экспертиза товаров во внутренней и внешней торговле"

Изучение дисциплины базируется на знаниях и умениях, полученных при изучении дисциплин: «Информационное обеспечение коммерческой деятельности», «Статистика коммерческой деятельности», «Теоретические основы товароведения и экспертизы товаров», «Безопасность товаров», «Экономика предприятия».

Освоению дисциплины способствуют предшествующее знания и навыки при изучении следующих дисциплин: «Товарный менеджмент», «Маркетинг», «Логистика», «Менеджмент», «Бухгалтерский учет», «Упаковка товаров», «Оборудование торгового предприятия», что формирует профессиональные компетенции будущего товароведа.

Цель и задачи освоения дисциплины

Цель дисциплины «Организация и управление коммерческой деятельностью» – овладение обучающимися системы теоретических знаний, практических навыков и умений, необходимых для организации и управления коммерческой деятельностью субъектами рынка и формирование профессиональных компетенций. Освоение дисциплины способствует подготовке выпускника к решению следующих задач профессиональной деятельности в сфере:

торгово-закупочная деятельность:

- осуществление торгово-закупочной деятельности и повышение ее эффективности;
- организация закупок и приемки потребительских товаров по категориям и однородным группам.

организационно-управленческая деятельность в области товарного менеджмента:

- изучение новых тенденций развития спроса на все группы товаров с учетом социально-психологических особенностей обслуживаемого сегмента потребителей;
- менеджмент и организация процессов товародвижения на всех этапах жизненного цикла товаров и сырья.

оценочно-аналитическая деятельность:

- проведение документальной идентификации и установление ассортиментной принадлежности товаров, выявление фальсифицированной и контрафактной продукции;
- оценка соответствия безопасности и качества товаров требованиям технических регламентов.

торгово-технологическая деятельность:

- проведение приемки товаров по количеству, качеству и комплектности;
- ведение оперативного учета товародвижения.

научно-исследовательская деятельность:

- организация и проведение научных исследований по оценке потребительских свойств, качества, безопасности, подлинности и конкурентоспособности товаров.
- анализ и обоснование новых направлений повышения конкурентоспособности отечественных товаров и выявление резервов импортозамещения.

Содержание дисциплины:

Актуальность и профессиональная направленность изучаемой дисциплины, ее роль и место в подготовке бакалавров. Значение коммерческой деятельности в рыночном хозяйстве.

Основные понятия: предпринимательство, коммерция, бизнес, коммерческая деятельность в торговле; их общность и различия.

Коммерческие организации. Понятие, классификация коммерческих организаций по виду хозяйственной деятельности, организационно-правовым формам, количественным параметрам, характеру совершаемых операций, формам собственности, принадлежности капитала.

Инфраструктура оптовой торговли. Классификация оптовых предприятий. Идентификационные признаки и характеристика оптовых организаций различных типов и видов.

Коммерческая деятельность в оптовой торговле: понятие, цель, этапы. Договоры: понятие, правовая база, назначение, виды, структура, содержание, порядок заключения. Обязательства сторон. Качество товара. Условия поставки.

Принципы и формы товародвижения. Каналы сбыта в системе товародвижения.

Классификация складов оптовой торговли, их устройство, эффективность использования.

Содержание операций складского технологического процесса: операции по поступлению товаров, операции по хранению товаров, операции по отпуску товаров. Принципы организации складских операций.

Государственное регулирование коммерческой деятельности организации (предприятий) в торговле РФ на федеральном и региональном уровнях. Цель, задачи, основные направления, мероприятия, их содержание.

В результате освоения учебной дисциплины обучающийся должен обладать следующими общекультурными (ОК) и профессиональными (ПК) компетенциями: ПК-13; ПК-14;

ПК-13 – умение проводить приемку товаров по количеству, качеству и комплектности, определять требования к товарам и устанавливать соответствие их качества и безопасности техническим регламентам, стандартам и другим документам (*Знания (З)*): нормативных документов, регламентирующих приемку товаров по качеству и количеству. *Умения (У)*: проводить приемку товаров по количеству, качеству и комплектности; определять требования к товарам и устанавливать соответствие их качества и безопасности техническим регламентам, стандартам и другим документам. *Навыки /опыт деятельности (Н/О)*: навыки работы с НТД; навыки приемки товаров по количеству, качеству и комплектности.)

ПК-14 – способностью осуществлять контроль за соблюдением требований к упаковке и маркировке, правил и сроков хранения, транспортирования и реализации товаров, правил их выкладки в местах продажи согласно стандартам мерчандайзинга, принятым на предприятии, разрабатывать предложения по предупреждению и сокращению товарных потерь (*Знания (З)*): методы контроля за соблюдением требований к упаковке и маркировке; идентификации, правил хранения товаров и способы обнаружения некачественных товаров, правил и сроков хранения, транспортирования и реализации товаров; правил выкладки товара в местах продажи согласно стандартам мерчандайзинга *Умения (У)*: использовать методы контроля за соблюдением требований к упаковке и маркировке; применять правила выкладки товара в местах продажи согласно стандартам мерчандайзинга *Навыки /опыт деятельности (Н/О)*: контроля за соблюдением требований к упаковке и маркировке; соблюдения правил и сроков хранения, транспортирования и реализации товаров; применения правил выкладки товара в местах продажи согласно стандартам мерчандайзинга; реализовывать предложения по предупреждению и сокращению товарных потерь)

Образовательные технологии:

Дисциплина предполагает использование в учебном процессе активных и интерактивных методов проведения занятий: чтение комбинированных лекций в интерактивном режиме с использованием визуальной презентации; эссе; проведение «круглого стола»; поисковая работа в интернете.

Краткое описание указанных технологий:

Чтение комбинированных лекций в интерактивном режиме с использованием визуальной презентации. В преподавании дисциплины «Основы коммерческой деятельности» применяются разнообразные интерактивные образовательные технологии в зависимости от вида и цели учебного занятия.

Теоретический материал излагается на лекционных занятиях в форме проблемно-ориентированных лекций с элементами визуализации.

Лабораторные занятия ориентированы на закрепление теоретического материала, изложенного на лекциях, а также на приобретение дополнительных знаний, умений и практических навыков осуществления профессиональной деятельности с применением интерактивных форм обучения (подготовка презентаций, групповые дискуссии, моделирование деловых ситуаций при проведении занятия).

Эссе

Данный метод позволяет оценить умение студента письменно излагать суть поставленной проблемы и ориентирует его самостоятельно проводить анализ, обобщать и делать выводы. Например, данный метод может быть использован при изучении темы: «Этапы эволюции понятия коммерции в России и за рубежом».

Проведение «круглого стола»

Основной целью проведения «круглого стола» является выработка у учащихся профессиональных умений излагать мысли, аргументировать свои соображения, обосновывать предлагаемые решения и отстаивать свои убеждения. При этом происходит закрепление информации и самостоятельной работы с дополнительным материалом, а также выявление проблем и вопросов для обсуждения. Важной задачей при организации «круглого стола» является обсуждение в ходе дискуссий проблемных ситуаций по данной теме. Например, в рамках изучения темы: «Субъекты коммерческой деятельности. Понятие: юридические лица и физические лица» необходимо показать порядок их создания, особенности управления, учредительные документы, характерные черты в соответствии с законодательством РФ.

Поисковая работа в интернете

Данная форма используется при изучении студентами всех тем курса (студенты самостоятельно находят необходимый материал по заданной теме, готовят медиа-презентации, используют при написании учебных рефератов)

Составитель: И.И. Лиценберг, кафедра коммерческого товароведения