

**Аннотация**  
**рабочей программы дисциплины**  
**Организационно-управленческая деятельность торговых предприятий**

Направление подготовки: 38.03.07 Товароведение

Направленность (профиль): «Товароведение и экспертиза товаров во внутренней и внешней торговле»

Год начала подготовки 2019

Квалификация: Бакалавр

Трудоемкость: 6 з.е.

Форма промежуточной аттестации: экзамен

**Место дисциплины в структуре образовательной программы:**

Дисциплина «Организационно-управленческая деятельность торговых предприятий» включена в вариативную часть обязательных дисциплин учебного плана подготовки бакалавров по направлению 38.03.07 Товароведение.

Содержание дисциплины базируется на теоретических и прикладных аспектах коммерции. «Организационно-управленческая деятельность торговых предприятий» как самостоятельная учебная дисциплина тесно связана с содержанием дисциплин «Маркетинг товаров», «Маркетинг во внешней торговле», «Технологии продаж», «Технология сервиса в торговле», выступая, как форма стимулирования потребностей и нужд сегментов рынка, «Товароведение и экспертиза однородных групп продовольственных товаров», «Товароведение и экспертиза однородных групп непродовольственных товаров». Предшествующая: «Преддипломная практика», «Подготовка к сдаче и сдача государственного экзамена», «Защита выпускной квалификационной работы».

**Содержание дисциплины (тематический план):**

1. Сущность коммерческой деятельности, роль и место в рыночной экономике. Методы сбора информации, необходимой для принятия грамотных коммерческих решений по закупке товаров; методы продажи и стимулирования сбыта, принципы мерчандайзинга.
2. Организация и управление коммерческой деятельностью в оптовой торговле.
3. Товарно-ассортиментная политика в оптовой торговле. Ценообразующие характеристики товаров на основе анализа потребительских свойств для оценки их рыночной стоимости.
4. Коммерческие связи в оптовой торговле. Установление хозяйственных связей с поставщиками и покупателями товаров на выгодных условиях.
5. Организация и управление коммерческой деятельностью в сфере закупок и продаж. Приемка товаров по количеству, качеству и комплектности, определение требований к товарам и установка соответствия их качества и безопасности технически регламентам, стандартам и другим документам.
6. Формирование и управление товарными запасами. Оптовая продажа товаров.
7. Формирование процессов товародвижения в розничной торговле. 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.
8. Государственное регулирование и контроль коммерческой деятельности. Эффективность коммерческой деятельности.

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

ПК-10 - способностью выявлять ценообразующие характеристики товаров на основе анализа потребительских свойств для оценки их рыночной стоимости;

ПК-13 - умением 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;

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.

**Разработчик:** кафедра коммерческого товароведения