

Аннотация рабочей программы дисциплины «Коммерческая деятельность предприятия (организации)»

Целью освоения дисциплины является повышение теоретического и профессионального уровня знаний по проблемам оптовой и розничной торговли продукцией собственного производства, товарами, материально-техническими средствами, сырьем, материалами, семенами, удобрениями и т.д.; по вопросам заключения и исполнения коммерческих сделок; по вопросам организации торговли напрямую и через посредников; по маркетингу торговли.

Задачи дисциплины

- освоение содержания коммерческой деятельности и сущности коммерческой системы;
- рассмотрение коммерческих связей, концепции товаров и услуг, циклов бизнеса;
- ознакомление будущих специалистов с организационными формами управления и технологией внутрифирменного планирования коммерческой деятельности;
- изучение теории и практики коммерческой деятельности в сфере оптовой и розничной торговли;
- овладение организационными подходами, методами и правилами организации и управления продажами и сервисом обслуживания потребителей.

Содержание дисциплины:

1. Сущность и содержание коммерческой деятельности.
2. Товарооборот и его показатели.
3. Товарные запасы. Товарное обеспечение.
4. Затраты и издержки обращения в торговле.
5. Цена и ценообразование в торговле.
6. Оптовая торговля.
7. Розничная торговля.
8. Общественное питание.
9. Внешняя торговля.
10. Конкуренция в коммерческой деятельности.
11. Риск в коммерческой деятельности.

Объем дисциплины - 5 з.е.

Форма промежуточного контроля – экзамен.