

Аннотация рабочей программы дисциплины «Коммерческая деятельность»

Целью освоения дисциплины «Коммерческая деятельность» является формирование комплекса знаний об организационных, научных и методических основах осуществления коммерческой деятельности, ведения оптовой и розничной торговли продукцией собственного производства, товарами, заключения и исполнения коммерческих сделок на основе анализа структур рынков и конкурентной среды отрасли.

Задачи дисциплины

- овладение навыками тактического управления процессами организации производства
- выполнения технических расчетов, графических и вычислительных работ при формировании организационно-экономических разделов технической, технологической и управленческой документации для освоения технологических процессов, подготовки производства и выпуска инновационной продукции
- 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;
- изучение инновационных технологий продаж;
- овладение организационными подходами, методами и правилами организации и управления продажами и сервисом обслуживания потребителей.

В результате освоения дисциплины обучающиеся изучат теоретический и практический материал по следующим темам: сущность и содержание коммерческой деятельности; товароборот и его показатели; товарные запасы, товарное обеспечение; затраты и издержки обращения в торговле; цена и ценообразование в торговле; оптовая торговля; розничная торговля; общественное питание; внешняя торговля; конкуренция в коммерческой деятельности; риск в коммерческой деятельности; инновации в сфере коммерции; инновационные формы сотрудничества в коммерческой деятельности.

Объем дисциплины 3 з.е.

Форма промежуточного контроля – зачет.