

Документ подписан простой электронной подписью

Информация о владельце:

ФИО: Макаренко Елена Николаевна

Должность: Ректор

Дата подписания: 04.08.2021 17:38:23

Уникальный программный ключ:

c098bc0c1041cb2a4cf926cf171d6715d99a6ae00adc8e27b55cbe1e2dbd7c78

# Коммерческая деятельность

Закреплена за кафедрой **Коммерция и логистика**

Учебный план 38.03.06.01\_1.plx

Форма обучения **очная**

## Распределение часов дисциплины по семестрам

Семестр (<Курс>.<Семестр на курсе>)	4 (2.2)		Итого	
	Неделя			
Неделя	18			
Вид занятий	уп	рпд	уп	рпд
Лекции	18	18	18	18
Лабораторные	18	18	18	18
Практические	36	36	36	36
В том числе инт.	42	42	42	42
Итого ауд.	72	72	72	72
Контактная	72	72	72	72
Сам. работа	36	36	36	36
Часы на контроль	36	36	36	36
Итого	144	144	144	144

## 1. ЦЕЛИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

1.1	Цели освоения дисциплины: дать представление об основах коммерческой деятельности, составе задач и их решениях, показать особенности коммерции.
1.2	Задачи: составление документации в области профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической, и (или)товароведной) и проверка правильности ее оформления; анализ и оценка профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической (или) товароведной); организация и осуществление профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической, и (или)товароведной); участие в реализации проектов в области коммерции, маркетинга, рекламы, логистики и товароведения.

## 2. КОМПЕТЕНЦИИ ОБУЧАЮЩЕГОСЯ, ФОРМИРУЕМЫЕ В РЕЗУЛЬТАТЕ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

**ОПК-4: способностью осуществлять сбор, хранение, обработку и оценку информации, необходимой для организации и управления профессиональной деятельностью (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической, товароведной и (или) торгово-технологической);**  
**способностью применять основные методы и средства получения, хранения, переработки информации и работать с компьютером как со средством управления информацией**

### Знать:

основное содержание коммерческой и маркетинговой информации

### Уметь:

представлять содержание коммерческой и маркетинговой информации

### Владеть:

определениями информация, коммерческая и маркетинговая информация

**ОПК-5: готовностью работать с технической документацией, необходимой для профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической, товароведной и (или) торгово-технологической) и проверять правильность ее оформления**

### Знать:

основную коммерческую документацию

### Уметь:

анализировать коммерческую документацию
<b>Владеть:</b>
навыками использования коммерческой документации в практической деятельности
<b>ПК-8: готовностью обеспечивать необходимый уровень качества торгового обслуживания</b>
<b>Знать:</b>
определение качества
<b>Уметь:</b>
приводить примеры качества
<b>Владеть:</b>
основным содержанием качества товаров и услуг
<b>ПК-11: способностью участвовать в разработке инновационных методов, средств и технологий в области профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической и (или) товароведной)</b>
<b>Знать:</b>
инновационные методы, средства и инструменты в области коммерческой деятельности
<b>Уметь:</b>
применять на практике методы, средства и инструменты в области коммерческой деятельности
<b>Владеть:</b>
современными методами обработки данных в области коммерческой деятельности
<b>ПК-12: способностью разрабатывать проекты профессиональной деятельности (торгово-технологические, маркетинговые, рекламные и (или) логистические процессы) с использованием информационных технологий</b>
<b>Знать:</b>
определение проекта
<b>Уметь:</b>
разрабатывать проект
<b>Владеть:</b>
основными терминами и содержанием проекта
<b>ПК-13: готовностью участвовать в реализации проектов в области профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической и (или) товароведной)</b>
<b>Знать:</b>
виды проектов
<b>Уметь:</b>
раскрывать содержание проектов
<b>Владеть:</b>
знаниями классификации проектов