

Документ подписан простой электронной подписью

Информация о владельце:

ФИО: Макаренко Елена Николаевна

Должность: Ректор

Дата подписания: 04.08.2021 17:38:29

Уникальный программный ключ:

c098bc0c1041cb2a4cf926cf171d6715d99a6ae00adc8e27b55cbe1e2dbd7c78

Организация торговой деятельности

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>)	6 (3.2)		7 (4.1)		Итого	
	Неделя		Неделя			
Неделя	18		18			
Вид занятий	уп	рпд	уп	рпд	уп	рпд
Лекции	18	18	54	54	72	72
Практические	36	36	54	54	90	90
В том числе инт.	30	30	30	30	60	60
Итого ауд.	54	54	108	108	162	162
Контактная	54	54	108	108	162	162
Сам. работа	126	126	108	108	234	234
Часы на контроль			36	36	36	36
Итого	180	180	252	252	432	432

1. ЦЕЛИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

1.1	Цели освоения дисциплины: изучение теоретических положений и выработка практических подходов по совершенствованию торговой деятельности.
1.2	Задачи: - изучение современных представлений о содержании торгово-технологической деятельности и основ теории управления в сфере обращения; - изучение форм, методов организации и планирования по закупочной и сбытовой деятельности на уровне торговых предприятий; - формирование знаний и практических навыков рациональной организации торговых процессов, умения управлять ими; - приобретение навыков решения наиболее распространенных задач в области организации и управления торговыми процессами; - совершенствование навыков творческой работы с научной и специальной литературой; - использование полученных знаний при написании курсовой работы и выполнении выпускной работы.

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

ПК-6: способностью выбирать деловых партнеров, проводить с ними деловые переговоры, заключать договора и контролировать их выполнение

Знать:

составляющие системы товародвижения на рынке, их сущность; организацию хозяйственных связей по оптовым закупкам и продаже товаров, поиска и выбора поставщиков; суть деловых переговоров; общие положения договора купли-продажи товаров; организацию товародвижения и товароснабжения розничной торговой сети

Уметь:

выбирать поставщиков и торговых посредников, заключать договора и контролировать их соблюдение; работать с претензиями и рекламациями; организовать работу по формированию заказов потребителей

Владеть:

навыками выбора каналов распределения, поставщиков, заключать договора, контролировать их исполнение; навыками формирования отношений с потребителями; методами бесконфликтных взаимоотношений с покупателями; умением вести деловые переговоры

ПК-7: способностью организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий, закупку и продажу товаров

Знать:

значение и содержание закупочной деятельности в торговле, источники закупки товаров, планирование объема закупок; значение и содержание коммерческой деятельности по оптовой и розничной продаже товаров; организацию оптовой и

розничной продажи товаров; формирование ассортимента товаров торговыми предприятиями; организацию оказания дополнительных услуг торговыми предприятиями; организацию обслуживания покупателей в торговле; используемые в торговле методы маркетинговых коммуникаций
Уметь:
выявлять, формировать и удовлетворять потребности покупателей, применять средства и методы маркетинга; осуществлять анализ, планирование, организацию, учет и контроль закупочной и сбытовой деятельности торгового предприятия; формировать товарный ассортимент с учетом требований рынка; применять методы сбора, хранения, обработки и анализа информации для организации управления коммерческой деятельности; использовать средства продвижения товаров и услуг на рынок.
Владеть:
умением обеспечить организацию продажи товаров и обслуживание покупателей; навыками анализа закупочной и сбытовой деятельности торговых предприятий; навыками формирования и сбалансированности товарного ассортимента
ПК-8: готовностью обеспечивать необходимый уровень качества торгового обслуживания
Знать:
методологические основы торговой деятельности в сфере обращения; содержание торгово-технологических процессов; понятие и элементы торгового обслуживания покупателей, природу покупательского сервиса; классификацию дополнительных услуг в торговле и их характеристику; нормативное сопровождение качества торгового обслуживания
Уметь:
управлять торгово-технологическим процессом; определять ресурсы предприятия; осуществлять оценку покупателями уровня обслуживания; обеспечивать необходимый уровень качества торгового обслуживания; управлять процессом обслуживания покупателей
Владеть:
умением управлять процессом обслуживания покупателей и обеспечивать необходимый уровень его качества
ПК-13: готовностью участвовать в реализации проектов в области профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической и (или) товароведной)
Знать:
методологические основы торговой деятельности в сфере обращения; организационно-правовые формы торговых предприятий, их ресурсы, экономические показатели деятельности; методы оценки и прогнозирования коммерческой, маркетинговой деятельности; методы анализа и стратегического планирования коммерческой деятельности
Уметь:
осуществлять оценку организационной структуры управления предприятия; определять ресурсы предприятия; анализировать внешнюю и внутреннюю среду торгового предприятия и конъюнктуру рынка; применять статистические методы оценки и прогнозирования коммерческой деятельности; создавать и использовать информационную базу в коммерческой деятельности; управлять численностью и составом персонала, его производительностью, стимулированием труда; осуществлять анализ, планирование, учет и контроль деятельности предприятия
Владеть:
аналитическими методами для оценки эффективности коммерческой, маркетинговой деятельности; навыками анализа состояния, развития хозяйственной деятельности торговых предприятий; методикой оперативного, комплексного экономического анализа деятельности предприятия; навыками разработки стратегий развития деятельности торгового предприятия