

Документ подписан простой электронной подписью

Информация о владельце:

ФИО: Макаренко Елена Николаевна

Должность: Ректор

Дата подписания: 04.08.2021 17:40:04

Уникальный программный ключ:

c098bc0c1041cb2a4cf926cf171d6715d99a6ae00adc8e27b55cbe1e2dbd7c78

# Организация торговой деятельности

Закреплена за кафедрой **Коммерция и логистика**

Учебный план z38.03.06.01\_1.plx

Форма обучения **заочная**

## Распределение часов дисциплины по курсам

Курс	3		4		Итого	
	уп	рпд	уп	рпд		
Лекции	8	8	10	10	18	18
Практические	8	8	10	10	18	18
В том числе инт.	8	8	6	6	14	14
Итого ауд.	16	16	20	20	36	36
Контактная	16	16	20	20	36	36
Сам. работа	160	160	223	223	383	383
Часы на контроль	4	4	9	9	13	13
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

<b>Уметь:</b>
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.
<b>Владеть:</b>
умением обеспечить организацию продажи товаров и обслуживание покупателей; навыками анализа закупочной и сбытовой деятельности торговых предприятий; навыками формирования и сбалансированности товарного ассортимента
<b>ПК-8: готовностью обеспечивать необходимый уровень качества торгового обслуживания</b>
<b>Знать:</b>
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
<b>Уметь:</b>
управлять торгово-технологическим процессом; определять ресурсы предприятия; осуществлять оценку покупателями уровня обслуживания; обеспечивать необходимый уровень качества торгового обслуживания; управлять процессом обслуживания покупателей
<b>Владеть:</b>
умением управлять процессом обслуживания покупателей и обеспечивать необходимый уровень его качества
<b>ПК-13: готовностью участвовать в реализации проектов в области профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической и (или) товароведной)</b>
<b>Знать:</b>
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
<b>Уметь:</b>
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
<b>Владеть:</b>
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