

Документ подписан простой электронной подписью

Информация о владельце:

ФИО: Макаренко Елена Николаевна

Должность: Ректор

Дата подписания: 04.08.2021 17:38:21

Уникальный программный ключ:

c098bc0c1041cb2a4cf926cf171d6715d99a6ae00adc8e27b55cbe1e2dbd7c78

Проблемы эффективности коммерческой 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 р на курсе>)	8 (4.2)		Итого	
	10			
Неделя	10			
Вид занятий	уп	рпд	уп	рпд
Лекции	40	40	40	40
Практические	40	40	40	40
В том числе инт.	38	38	38	38
Итого ауд.	80	80	80	80
Контактная	80	80	80	80
Сам. работа	64	64	64	64
Часы на контроль	36	36	36	36
Итого	180	180	180	180

1. ЦЕЛИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

1.1	Цель: 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)

ПК-2: способностью осуществлять управление торгово-технологическими процессами на предприятии, регулировать процессы хранения, проводить инвентаризацию, определять и минимизировать затраты материальных и трудовых ресурсов, а также учитывать и списывать потери

Знать:

Требования и правила управления торгово-технологическими процессами на предприятии

Уметь:

Управлять торгово-технологическими процессами на предприятии

Владеть:

Методикой управления торгово-технологическим процессом на предприятии

ПК-3: готовностью к выявлению и удовлетворению потребностей покупателей товаров, их формированию с помощью маркетинговых коммуникаций, способностью изучать и прогнозировать спрос потребителей, анализировать маркетинговую информацию, конъюнктуру товарного рынка

Знать:

Методы изучения, удовлетворения и прогнозирования спроса покупателей

Уметь:

Выявлять и удовлетворять потребности покупателей

Владеть:

Способностью выявлять и удовлетворять потребности покупателей товаров
ПК-5: способностью управлять персоналом организации (предприятия), готовностью к организационно-управленческой работе с малыми коллективами
Знать:
способы управления персоналом организации (предприятия)
Уметь:
организовывать работу персонала организации (предприятия), осуществлять организационно-управленческую работу с малыми коллективами
Владеть:
методами управления персоналом организации (предприятия), организационно-управленческими знаниями по работе с малыми коллективами