

Документ подписан простой электронной подписью

Информация о владельце

ФИО: Макаренко Елена Николаевна

Должность: Ректор

Дата подписания: 05.04.2023 15:10:13

Уникальный программный ключ:

c098bc0c1041cb2a4cf926cf171d6715d99a6ae00adc8e27b55cbe1e2dbd7c78

Иновации в коммерческой деятельности и оценка их эффективности

Закреплена за кафедрой **Коммерция и логистика**

Учебный план 38.04.06.01_1.plx

Форма обучения **очная**

Распределение часов дисциплины по семестрам

Семестр (<Курс>.<Семестр на курсе>)	1 (1.1)		Итого	
	Неделя		15 2/6	
Вид занятий	УП	РП	УП	РП
Лекции	8	8	8	8
Практические	32	32	32	32
Итого ауд.	40	40	40	40
Контактная работа	40	40	40	40
Сам. работа	176	176	176	176
Часы на контроль	36	36	36	36
Итого	252	252	252	252

1. ЦЕЛИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

- 1.1 Цели освоения дисциплины: формирование у магистрантов целостной системы теоретических и практических знаний о роли инновации в коммерческой деятельности предприятий.

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

ПК-3: Способен анализировать технологический процесс как объект управления, организовывать работу персонала, находить и принимать управленческие решения в области профессиональной деятельности, систематизировать и обобщать информацию по формированию и использованию ресурсов предприятия

В результате освоения дисциплины обучающийся должен:

Знать:

современные достижения управления производственными процессами предприятия. Показатели и методики оценки инновационного потенциала предприятия.; методы анализа и оценки экономических рисков при реализации инновационных проектов; инновационные системы закупки и продажи товаров, торгового обслуживания покупателей; методику формирования инновационного потенциала торгового предприятия на основе франчайзинга; основные инновации, которые с эффективностью можно использовать в практике отечественных торговых организаций; методику оценки эффективности инновационной деятельности предприятия и применяемых им технологий (соотнесено с индикатором ПК-3.1)

Уметь:

оценить инновационный потенциал предприятия, экономически обосновать предлагаемый инновационный проект; адекватность методов и инструментов, используемых для анализа рискованности инновационного проекта; провести первичный отбор потенциальных франчайзеров, исходя из уровня используемых им технологий; выделять инновации, необходимые предприятию, оценить реализацию предприятием инновационной стратегии (соотнесено с индикатором ПК-3.2)

Владеть:

навыками оценки уровня развития предприятия, его соответствия современным требованиям; используемых франчайзером инновационных технологий,
обоснования возможности обеспечения коммерческой, маркетинговой, логистической, рекламной и товароведной деятельности предприятия инновациями инновационных решений; предвидения и предупреждения возможных ошибок в оценке финансовых результатов инновационной деятельности;
выбора и применения метода оценки экономических рисков, анализа и сравнения рисков альтернатив, метода управления рисками при реализации инновационного проекта на основе традиционных и современных технологий (соотнесено с индикатором ПК-3.3)