

Документ подписан простой электронной подписью  
 Информация о владельце:  
 ФИО: Макаренко Елена Николаевна  
 Должность: Ректор  
 Дата подписания: 19.05.2023 15:59:58  
 Уникальный программный ключ:  
 c098bc0c1041cb2a4cf926cf171d6715d99a6ae00adc8e27b55cbe1e2dbd7c78

# Торговая политика

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 р на курсе>)	3 (2.1)		Итого	
Неделя	15 2/6			
Вид занятий	УП	РП	УП	РП
Практические	24	24	24	24
Итого ауд.	24	24	24	24
Контактная работа	24	24	24	24
Сам. работа	84	84	84	84
Итого	108	108	108	108

## 1. ЦЕЛИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

1.1	формирование у студентов знаний и навыков в области управления торговой политики предприятия, в т.ч. работы с методиками формирования и совершенствования ассортимента
-----	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

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

**ПК-2: Способен организовать на стадии закупок консультации с поставщиками в целях определения состояния конкурентной среды на соответствующих рынках товаров, работ, услуг с учетом методов экономического и стратегического анализа поведения экономических агентов и рынков в глобальной среде**

**В результате освоения дисциплины обучающийся должен:**

### Знать:

методы исследования рынка и поведения экономических агентов на товарном рынке;  
 источники информации о торговой политике предприятия;  
 новинки в области торговой политики и особенности их внедрения на практике;  
 технологии разработки инновационных решений (соотнесено с индикатором ПК-2.1)

### Уметь:

навыками критического анализа рыночной информации, способной оказать влияние на эффективность торговой политики предприятия(соотнесено с индикатором ПК-2.2)

### Владеть:

навыками самостоятельного обучения новым методам исследования конкурентной среды в коммерческой деятельности;  
 навыками критического анализа информации, способной оказать влияние на эффективность торговой политики предприятия(соотнесено с индикатором ПК-2.3)