

Документ подписан простой электронной подписью

Информация о владельце

ФИО: Макаренко Елена Николаевна

Должность: Ректор

Дата подписания: 04.04.2024 13:22:31

Уникальный программный ключ:

c098bc0c1041cb2a4cf926cf171d6715d99a6ae00adc8e27b55cbe1e2dbd7c78

Бизнес-проектирование коммерческой деятельности

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>)	3 (2.1)		Итого	
	Неделя			
Неделя	15 2/6			
Вид занятий	УП	РП	УП	РП
Лекции	16	16	16	16
Практические	32	32	32	32
Итого ауд.	48	48	48	48
Контактная работа	48	48	48	48
Сам. работа	60	60	60	60
Часы на контроль	36	36	36	36
Итого	144	144	144	144

1. ЦЕЛИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

1.1	Целью изучения дисциплины является формирование у магистров современного экономического мышления, принципиальных основ знания в области бизнес-проектирования, а также методов повышения эффективности управления коммерческой организацией в современных условиях.
-----	---

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

ОПК-1: Способен применять знания экономической и управленческой теории при решении практических и (или) исследовательских задач в торгово-экономической, торгово-организационной, торгово-технологической и административно-управленческой сферах;

В результате освоения дисциплины обучающийся должен:

Знать:

Знать современные модели экономической и управленческой теории в объеме, необходимом для решения практических и исследовательских задач

(Соотнесено с индикатором ОПК-1.1)

Уметь:

Уметь применять инновационные подходы, основанные на достижениях экономической и управленческой теории, в торгово-экономической, торгово-организационной, торгово-технологической и административно-управленческой сферах.

(Соотнесено с индикатором ОПК-1.2)

Владеть:

Владеть методами применения современных подходов экономической и управленческой теории для решения профессиональных задач

(Соотнесено индикатором (ОПК-1.3)