

АННОТАЦИЯ К РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЕ ДИСЦИПЛИНЫ «Основы коммерческой деятельности»

по основной профессиональной образовательной программе по направлению подготовки
38.03.02 «Менеджмент» (уровень прикладного бакалавриата)

Направленность (профиль): Управление малым бизнесом

Общий объем дисциплины – 4 з.е. (144 часов)

Форма промежуточной аттестации – Экзамен.

В результате освоения дисциплины обучающийся должен обладать следующими компетенциями:

- ОК-3: способностью использовать основы экономических знаний в различных сферах деятельности;
- ОПК-7: способностью решать стандартные задачи профессиональной деятельности на основе информационной и библиографической культуры с применением информационно-коммуникационных технологий и с учетом основных требований информационной безопасности;
- ПК-17: способностью оценивать экономические и социальные условия осуществления предпринимательской деятельности, выявлять новые рыночные возможности и формировать новые бизнес-модели;

Содержание дисциплины:

Дисциплина «Основы коммерческой деятельности» включает в себя следующие разделы:

Форма обучения очная. Семестр 4.

1. СУЩНОСТЬ, РОЛЬ, СОДЕРЖАНИЕ И ЗАДАЧИ КОММЕРЧЕСКОЙ РАБОТЫ. Понятие и сущность коммерческой деятельности. Развитие коммерческой деятельности в РФ. Характер и содержание процессов, выполняемых в торговле. Основы экономических знаний в коммерческой деятельности предприятия. Роль и задачи развития коммерческой работы на современном этапе..

2. ПСИХОЛОГИЯ И ЭТИКА КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ. Понятие о профессиональной психологии, этике и этикете. Личностные и профессиональные требования к коммерческому работнику. Деловой этикет предпринимателя –коммерсанта. Организация и ведение деловых переговоров. Деловой протокол. Деловые письма в коммерческой работе. Коммерческий риск и способы его уменьшения..

3. ОРГАНИЗАЦИЯ ХОЗЯЙСТВЕННЫХ СВЯЗЕЙ В ТОРГОВЛЕ. Сущность и порядок регулирования хозяйственных связей в торговле с целью оценки условий предпринимательской деятельности. Общие положения договора купли-продажи. Договор розничной купли-продажи. Договор поставки товаров. Государственный контракт на поставку товаров для государственных нужд. Договор контрактации. Заявки и заказы на товары. Прямые договорные связи торговых предприятий с производителями товаров и их эффективность. Роль оптовых предприятий в организации хозяйственных связей и поставках товаров..

4. ОРГАНИЗАЦИЯ РАСЧЕТОВ В КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ. Сущность расчетов в коммерческой деятельности. Наличная форма расчетов. Безналичная форма расчетов. Расчеты платежными поручениями-требованиями. Аккредитивная форма расчетов. Виды аккредитивов. Безотзывный аккредитив. Расчеты платежными поручениями. Расчеты чеками. Расчеты в порядке плановых платежей. Расчеты с использованием плановых платежей. Расчеты с использованием векселей и основанные на зачете взаимных требований. Порядок открытия счетов в банке. Расчеты в иностранной валюте. Факторинговые операции..

5. КОММЕРЧЕСКАЯ ИНФОРМАЦИЯ И ЕЕ ЗАЩИТА. Понятие коммерческой информации и источники ее получения с учетом требований информационной безопасности. Коммерческая тайна и ее содержание. Обеспечение защиты коммерческой тайны. Роль товарных знаков в коммерческой работе. Коллективный знак. Использование товарного знака. Уступка товарного знака (товарный франчайзинг). Прекращение правовой охраны товарного знака..

6. ОСОБЕННОСТИ КОММЕРЧЕСКОЙ РАБОТЫ В СФЕРЕ УСЛУГ И ОБЩЕСТВЕННОМ ПИТАНИИ. Понятие услуг, их отличие от товара. Классификация услуг. Специфика коммерции услуг. Экономические и социальные условия осуществления коммерческой деятельности в

общественном питании с целью выявления условий предпринимательской деятельности..

7. КОММЕРЧЕСКАЯ РАБОТА ПО ОПТОВОЙ И РОЗНИЧНОЙ ПРОДАЖЕ ТОВАРОВ.

Сущность, роль и задачи коммерческой работы по продаже товаров. Организация коммерческой работы по оптовой продаже товаров с учетом требований безопасности. Организация оказания услуг оптовыми предприятиями клиентам. Организация коммерческой работы по розничной продаже товаров. Методы розничной продажи товаров. Организация оказания торговых услуг покупателям.

8. ТОРГОВЛЯ НА АУКЦИОНАХ, КОНКУРСАХ (ТЕНДЕРАХ).

Сущность и виды торгов. Сущность и организационные формы аукционов. Порядок проведения аукциона. Организация проведения конкурсов (тендеров)..

9. ФОРМИРОВАНИЕ АССОРТИМЕНТА И УПРАВЛЕНИЕ ТОВАРНЫМИ ЗАПАСАМИ НА

СКЛАДАХ И В МАГАЗИНАХ. Понятие об ассортименте, номенклатуре товаров, производственном и торговом ассортименте. Коммерческие требования к организации торговли ими с применением информационных технологий. Порядок формирования и регулирование ассортимента товаров на оптовых торговых предприятиях. Управление товарными запасами на торговых складах. Основные факторы подбора и планирования ассортимента товаров в магазине. Порядок формирования, регулирования и контроля ассортимента товаров и товарных запасов в магазине.

Разработал:

старший преподаватель
кафедры М

Проверил:

Директор ИЭиУ

Н.Н. Кузьмина

И.Н. Сычева