

Аннотация рабочей программы дисциплины «Коммерческая деятельность»

Целью освоения дисциплины «Коммерческая деятельность» является формирование комплекса знаний об организационных, научных и методических основах осуществления коммерческой деятельности, ведения оптовой и розничной торговли продукцией собственного производства, товарами, заключения и исполнения коммерческих сделок на основе анализа структур рынков и конкурентной среды отрасли.

Задачи дисциплины

- освоение содержания коммерческой деятельности и сущности коммерческой системы;
- рассмотрение коммерческих связей, концепции товаров и услуг, циклов бизнеса;
- ознакомление будущих специалистов с организационными формами управления и технологией внутрифирменного планирования коммерческой деятельности;
- изучение теории и практики коммерческой деятельности в сфере оптовой и розничной торговли;
- изучение инновационных технологий продаж;
- овладение организационными подходами, методами и правилами организации и управления продажами и сервисом обслуживания потребителей.

В результате освоения дисциплины обучающиеся изучат теоретический и практический материал по следующим темам: сущность и содержание коммерческой деятельности; товарооборот и его показатели; планирование товарооборота; товарные запасы, товарное обеспечение; затраты и издержки обращения в торговле; цена и ценообразование в торговле; эффективность торговли; оптовая торговля; розничная торговля; общественное питание; внешняя торговля; формы расчетов в коммерческой деятельности; формы сотрудничества в коммерческой деятельности.

Объем дисциплины 2 з.е.

Форма промежуточного контроля – зачет.