

Специальность 38.02.05 «Товароведение и экспертиза качества потребительских товаров»

Аннотация к рабочей программе дисциплины «Основы коммерческой деятельности»

1. Место дисциплины в структуре основной образовательной программы.

Дисциплина входит в профессиональный цикл.

2. Цели и задачи дисциплины – требования к результатам освоения дисциплины

Обязательная часть

В результате освоения дисциплины обучающийся должен уметь:

- определять виды и типы торговых организаций;
- устанавливать соответствие вида и типа розничной торговой организации ассортименту реализуемых товаров, торговой площади, формам торгового обслуживания;

В результате освоения дисциплины обучающийся должен знать:

- сущность и содержание коммерческой деятельности;
- терминологию торгового дела;
- формы и функции торговли;
- объекты и субъекты современной торговли;
- характеристики оптовой и розничной торговли;
- классификацию торговых организаций;
- идентификационные признаки и характеристика торговых организаций различных типов и видов;
- структуру торгово-технологического процесса;
- принципы размещения розничных торговых организаций;
- устройство и основы технологических планировок магазинов;
- технологические процессы в магазинах;
- виды услуг розничной торговли и требования к ним;
- составные элементы процесса торгового обслуживания покупателей;
- номенклатуру показателей качества услуг и методы их определения;
- материально-техническую базу коммерческой деятельности;
- структуру и функции складского хозяйства оптовой и розничной торговли;
- назначение и классификацию товарных складов;
- технологию складского товародвижения.

Вариативная часть

В результате освоения дисциплины обучающийся должен уметь:

- применять правила торговли в ситуациях, моделирующих профессиональную деятельность специалистов;
- заключать договоры на посреднические услуги и выбирать наиболее выгодных посредников;
- анализировать эффективность использования инновационных форм сотрудничества в торговле;
- анализировать эффективность применения тех или иных транспортных средств, оформлять типовые сопроводительные документы при приемке товаров от органов транспорта.

В результате освоения дисциплины обучающийся должен знать:

- правила торговли товарами;
- структуру участников коммерческо-посреднической деятельности и виды посреднических услуг;
- современные методы сотрудничества в торговле: франчайзинг, лизинг, коммерческий трансферт и факторинг;
- основные услуги и функции оптовой торговли, сущность хозяйственных связей;
- особенности организации перевозок разными видами транспорта, правила оформления договоров перевозки с транспортными организациями.

3. Структура дисциплины.

Введение. Раздел 1. Розничная торговля.

Тема 1.1. Классификация предприятий розничной торговли.

Тема 1.2. Размещение и планировка розничных торговых предприятий.

Тема 1.3. Технологии товародвижения в розничной торговле.

Тема 1.4. Торговое обслуживание.

Тема 1.5. Услуги розничной торговли.

Тема 1.6. Правила торговли.

Раздел 2. Основные положения коммерческой деятельности в торговых организациях.

Тема 2.1. Цели и задачи коммерческой деятельности.

Тема 2.2. Организационно - правовые формы субъектов коммерческой деятельности.

Тема 2.3. Характеристика коммерческо-посреднической деятельности.

Тема 2.4. Инновационные формы и методы сотрудничества в сфере торговли.

Раздел 3. Оптовая торговля.

Тема 3.1. Услуги оптовой торговли.

Тема 3.2. Складское хозяйство оптовой торговли.

Тема 3.3. Технология складского товародвижения в оптовых торговых организациях.

Тема 3.4. Организация транспортно-экспедиционных операций.

4. Основные образовательные технологии.

Лекции, практические занятия, самостоятельная работа студентов по изучению теоретических вопросов и выполнению практических заданий, компьютерное тестирование, подготовка докладов и сообщений, подготовка слайд-шоу, реферирование.

5. Требования к результатам освоения дисциплины.

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих общих компетенций (ОК):

ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.

ОК 2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.

ОК 3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.

ОК 4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.

ОК 5. Владеть информационной культурой, анализировать и оценивать информацию с использованием информационно-коммуникационных технологий.

ОК 6. Работать в коллективе и команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.

ОК 7. Брать на себя ответственность за работу членов команды (подчиненных), результат выполнения заданий.

ОК 8. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.

ОК 9. Ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности.

Содержание дисциплины ориентировано на формирование профессиональных компетенций (ПК):

ПК 1.1. Выявлять потребность в товарах.

ПК 1.2. Осуществлять связи с поставщиками и потребителями продукции.

ПК 1.3. Управлять товарными запасами и потоками.

ПК 1.4. Оформлять документацию на поставку и реализацию товаров.

ПК 2.1. Идентифицировать товары по ассортиментной принадлежности.

ПК 2.2. Организовывать и проводить оценку качества товаров.

ПК 2.3. Выполнять задания эксперта более высокой квалификации при проведении товароведной экспертизы.

ПК 3.1. Участвовать в планировании основных показателей деятельности организации.

ПК 3.2. Планировать выполнение работ исполнителями.

ПК 3.3. Организовывать работу трудового коллектива.

ПК 3.4. Контролировать ход и оценивать результаты выполнения работ исполнителями.

ПК 3.5. Оформлять учетно-отчетную документацию.

6.Общая трудоёмкость дисциплины: 129 часов.

7.Форма контроля: экзамен.