

КОММЕРЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

1. Цель освоения дисциплины

Изучение и практическое освоение студентами теоретических основ и элементов передового позитивного опыта коммерческой деятельности образовательных учреждений.

2. Место дисциплины в структуре ОПОП

Дисциплина «Коммерческая деятельность» относится к вариативной части блока дисциплин. Для освоения дисциплины «Коммерческая деятельность» обучающиеся используют знания, умения, способы деятельности и установки, сформированные в ходе изучения дисциплин «Государственное регулирование экономики», «Маркетинг», «Мировая экономика», «Национальная экономика», «Основы делопроизводства», «Планирование и прогнозирование», «Страхование», «Финансы и кредит», «Экономика предприятия». Освоение данной дисциплины является необходимой основой для последующего изучения дисциплин «Внешекономическая деятельность», «Инвестиции», «Инвестиционный анализ», «Инновационный менеджмент», «Маркетинг образовательных услуг», «Налоги и налогообложение», «Налоги физических и юридических лиц», «Национальные модели рыночной экономики», «Основы предпринимательства и бизнеса», «Рынок ценных бумаг», «Стратегический менеджмент», «Теория организации», «Управленческие решения», «Финансовая деятельность образовательных учреждений», «Экономика малого бизнеса», «Экономика отраслевых рынков», «Экономический анализ».

3. Планируемые результаты обучения

В результате освоения дисциплины выпускник должен обладать следующими компетенциями:

– готовностью использовать систематизированные теоретические и практические знания в области экономики для осуществления профессиональной деятельности (СК-1).

В результате изучения дисциплины обучающийся должен:

знать

- сущность коммерческой деятельности как рыночной категории и ее роль в эффективном хозяйствовании предприятия;
- основы психологии и этики коммерческой деятельности;
- принципы и способы организации управления коммерческой деятельностью, а также конъюнктуру потребительского рынка;
- эффективность коммерческой работы;

уметь

- определять требования потребителей к товару, соотношение его цены и качества; обладать знаниями, необходимыми для планирования и осуществления закупок и сбыта (продажи) товаров;
- формировать ассортимент товаров в соответствии с покупательским спросом; иметь навыки в организации доставки товаров, их приемки и хранения, транспортно-экспедиционного обслуживания покупателей;
- обеспечивать контроль и оценку показателей коммерческой деятельности предприятия;

владеть

- знаниями в области государственного регулирования предпринимательства и коммерции; уметь моделировать и применять компьютерные технологии в процессе коммерческой деятельности;

- психологией и этикой коммерческой деятельности в сфере образования;
- методами изучения рынка товаров и образовательных услуг.

4. Общая трудоёмкость дисциплины и её распределение

количество зачётных единиц – 3,
общая трудоёмкость дисциплины в часах – 108 ч. (в т. ч. аудиторных часов – 48 ч., СРС – 60 ч.),
распределение по семестрам – 5,
форма и место отчётности – аттестация с оценкой (5 семестр).

5. Краткое содержание дисциплины

Сущность, роль и содержание коммерческой деятельности образовательного учреждения. Понятие и сущность коммерческой работы. Развитие коммерческой деятельности в России. Характер и содержание процессов, выполняемых в торговле. Роль и задачи развития коммерческой работы на современном этапе. Организационно-правовые формы субъектов коммерческой деятельности

Психология и этика коммерческой деятельности.

Личностные и профессиональные требования. Этикет предпринимателя-коммерсанта к коммерческому работнику. Организация и ведение деловых переговоров. Деловые письма в коммерческой работе.

Формы и методы коммерческих расчетов в деятельности образовательных учреждений.

Наличная форма расчетов. Безналичная форма расчетов. Порядок открытия счетов в банке. Расчеты в иностранной валюте

6. Разработчик

Латышев Денис Валентинович, кандидат педагогических наук, доцент кафедры менеджмента и экономики образования ФГБОУ ВО «ВГСПУ».