МИНОБРНАУКИ РОССИИ
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Волгоградский государственный социально-педагогический университет»
Факультет управления и экономико-технологического образования
Кафедра менеджмента и экономики образования

«УТВЕРЖДАЮ»
Проректор по учебной работе
_____ Ю. А. Жадаев
«__» _____ 2016 г.

Основы коммерческой работы

Программа учебной дисциплины

Направление 38.03.02 «Менеджмент»

Профиль «Управление малым бизнесом»

заочная форма обучения

Волгоград
2016

Обсуждена на заседании кафедры менеджмента и экономики образования
«30» июня 2016 г., протокол № 9

Заведующий кафедрой _____ Сидунова Г.И. «30» июня 2016 г.
(подпись) (зав. кафедрой) (дата)

Рассмотрена и одобрена на заседании учёного совета факультета управления и экономико-технологического образования «29» августа 2016 г. , протокол № 1

Председатель учёного совета Сидунова Г.И. _____ «29» августа 2016 г.
(подпись) (дата)

Утверждена на заседании учёного совета ФГБОУ ВО «ВГСПУ»
«29» августа 2016 г. , протокол № 1

Отметки о внесении изменений в программу:

Лист изменений № 1 _____ Сидунова Г.И. 19.06.17
(подпись) (руководитель ОПОП) (дата)

Лист изменений № _____ _____ _____ _____
(подпись) (руководитель ОПОП) (дата)

Лист изменений № _____ _____ _____ _____
(подпись) (руководитель ОПОП) (дата)

Разработчики:
Файзулин Евгений Фаридович, ст. преподаватель кафедры менеджмента и экономики образования ФГБОУ ВО «ВГСПУ»..

Программа дисциплины «Основы коммерческой работы» соответствует требованиям ФГОС ВО по направлению подготовки 38.03.02 «Менеджмент» (утверждён приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 12 января 2016 г. № 7) и базовому учебному плану по направлению подготовки 38.03.02 «Менеджмент» (профиль «Управление малым бизнесом»), утверждённому Учёным советом ФГБОУ ВПО «ВГСПУ» (от 30 мая 2016 г., протокол № 13).

2

1. Цель освоения дисциплины

Изучение и практическое освоение студентами коммерческой деятельности предприятий в сфере товарного обращения. Для осуществления профессиональной деятельности коммерсант должен обладать экономическими, организационными и правовыми знаниями, что способствует повышению эффективности коммерческих процессов.

2. Место дисциплины в структуре ОПОП

Дисциплина «Основы коммерческой работы» относится к вариативной части блока дисциплин.

Профильными для данной дисциплины являются следующие виды профессиональной деятельности:

– организационно-управленческая;

– предпринимательская.

Для освоения дисциплины «Основы коммерческой работы» обучающиеся используют знания, умения, способы деятельности и установки, сформированные в ходе изучения дисциплин «Бизнес-планирование», «Деловые коммуникации», «Маркетинг», «Методы принятия управленческих решений», «Основы предпринимательской деятельности», «Правоведение», «Государственное регулирование малого бизнеса», «Правовые основы малого предпринимательства», «Финансовое планирование и бюджетирование».

Освоение данной дисциплины является необходимой основой для последующего изучения дисциплин «Государственное регулирование малого бизнеса», «Организация коммерческой деятельности малого предприятия», «Основы управления малыми предприятиями сферы услуг», «Правовые основы малого предпринимательства», прохождения практик «Практика по получению профессиональных умений и опыта профессиональной деятельности (организационно-управленческая)», «Преддипломная практика».

3. Планируемые результаты обучения

В результате освоения дисциплины выпускник должен обладать следующими компетенциями:

– владением навыками поиска, анализа и использования нормативных и правовых документов в своей профессиональной деятельности (ОПК-1);

– владением навыками поэтапного контроля реализации бизнес-планов и условий заключаемых соглашений, договоров и контрактов, умением координировать деятельность исполнителей с помощью методического инструментария реализации управленческих решений в области функционального менеджмента для достижения высокой согласованности при выполнении конкретных проектов и работ (ПК-7);

– способностью оценивать экономические и социальные условия осуществления предпринимательской деятельности, выявлять новые рыночные возможности и формировать новые бизнес-модели (ПК-17);

– владением навыками бизнес-планирования создания и развития новых организаций (направлений деятельности, продуктов) (ПК-18);

– владением навыками координации предпринимательской деятельности в целях обеспечения согласованности выполнения бизнес-плана всеми участниками (ПК-19).

В результате изучения дисциплины обучающийся должен:

знать

– □ сущность коммерческой деятельности как рыночной категории и ее роль в эффективном хозяйствовании предприятия;;

– □ знать принципы и способы организации управления коммерческой деятельностью, а также конъюнктуру потребительского рынка;;

– □ эффективность коммерческой работы;;

уметь

– □ уметь определять требования потребителей к товару, соотношение его цены и качества; обладать знаниями, необ¬ходимыми для планирования и осуществления закупок и сбыта (про¬дажи) товаров;

– □ формировать ассортимент товаров в соответст¬вии с покупательским спросом; иметь навыки в организации достав¬ки 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;;

– □ методами изучения рынка товаров;.

4. Объёмдисциплиныивидыучебнойработы

Вид учебной работы	Всего часов	Семестры
		3л / 4з
Аудиторные занятия (всего)	16	8 / 8
В том числе:		
Лекции (Л)	16	8 / 8
Практические занятия (ПЗ)	–	– / –
Лабораторные работы (ЛР)	–	– / –
Самостоятельная работа	88	64 / 24
Контроль	4	– / 4
Вид промежуточной аттестации		– / ЗЧ
Общая трудоемкость часы	108	72 / 36
зачётные единицы	3	2 / 1

5.Содержание дисциплины

5.1. Содержание разделов дисциплины

№ п/п	Наименование разделадисциплины	Содержание раздела дисциплины
1	Методологические основы коммерческой деятельности торгового предприятия	Понятие методологии коммерческой деятельности. Сущность и содержание коммерческой деятельности. Факторы, влияющие на развитие коммерческой деятельности. Концепция коммерческой деятельности.

		Системный подход к коммерческой деятельности.
2	Организация коммерческой деятельности в оптовой, розничной торговле и торгово-посреднических структурах	Особенности коммерческой деятельности в оптовой торговле. Кооперация в оптовой торговле. Товарно-ассортиментная политика и ее составляющие. Роль маркетинга в доведении товаров до потребителя. Организация оптовой продажи товаров. Особенности коммерческой работы в розничном торговом предприятии. Формирование и сбалансированность товарного ассортимента. Управление развитием целевых рынков товаров. Организация розничной продажи и торгового обслуживания покупателей. Цели, задачи и содержание рекламы в организации коммерческой деятельности. Формы торгово-посреднических структур. Развитие коммерческо-посреднической деятельности. Основные функции товарных бирж, торговых домов, ярмарок и аукционов.
3	Материально-техническая база и информационное обеспечение коммерческой деятельности торгового предприятия	Материально-техническая база и техническая политика. Инвестиции как источник развития материально-технической базы. Информация в управлении коммерческой деятельностью. Технические средства для сбора, обработки и выдачи информации. Автоматизированная технология обработки информации. Защита коммерческой информации.

5.2. Количество часов и виды учебных занятий по разделам дисциплины

№ п/п	Наименование раздела дисциплины	Лекц.	Практ. зан.	Лаб. зан.	СРС	**Всего**
1	Методологические основы коммерческой деятельности торгового предприятия	6	–	–	30	36
2	Организация коммерческой деятельности в оптовой, розничной торговле и торгово-посреднических структурах	5	–	–	29	34
3	Материально-техническая база и информационное обеспечение коммерческой деятельности торгового предприятия	5	–	–	29	34

6. Перечень основной и дополнительной учебной литературы

6.1. Основная литература

1. Пигунова О.В. Коммерческая деятельность предприятия [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Пигунова О.В., Науменко Е.П.— Электрон. текстовые данные.— Минск: Вышэйшая школа, 2014.— 256 с.— Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/35490.— ЭБС «IPRbooks».

2. Памбухчиянц О.В. Основы коммерческой деятельности [Электронный ресурс]: учебник/ Памбухчиянц О.В.— Электрон. текстовые данные.— М.: Дашков и К, 2015.— 284 с.— Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/17593.— ЭБС «IPRbooks».

3. Панкратов Ф.Г. Коммерческая деятельность [Электронный ресурс]: учебник/ Панкратов Ф.Г., Солдатова Н.Ф.— Электрон. текстовые данные.— М.: Дашков и К, 2014.— 500 c.— Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/24790.— ЭБС «IPRbooks».
4. Егорова Е.Н. Коммерческая деятельность [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Егорова Е.Н., Логинова Е.Ю.— Электрон. текстовые данные.— Саратов: Научная книга, 2012.— 159 c.— Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/8201.— ЭБС «IPRbooks».

6.2. Дополнительная литература

1. Беляевский И.К. Коммерческая деятельность [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Беляевский И.К.— Электрон. текстовые данные.— М.: Евразийский открытый институт, 2008.— 344 c.— Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/10700.— ЭБС «IPRbooks».
2. Кадры для коммерческой деятельности. Ретроспективный анализ. Теория и методология [Электронный ресурс]: монография/ А.А. Ващенко [и др.].— Электрон. текстовые данные.— Волгоград: Волгоградский институт бизнеса, ПринТерра-Дизайн, Вузовское образование, 2012.— 440 c.— Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/11303.— ЭБС «IPRbooks».

7.Ресурсы Интернета

Перечень ресурсов Интернета, необходимых для освоения дисциплины:
1. ЭБС IPRbooks (http://www.iprbookshop.ru/).

8. Информационные технологии и программное обеспечение

Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, включая перечень программного обеспечения и информационных справочных систем (при необходимости):
1. Информационно-справочная система "Гарант".
2. Офисный пакет (Microsof Office, Open Office или др.).
3. Графический редактор.

9. Материально-техническая база

Для проведения учебных занятий по дисциплине «Основы коммерческой работы» необходимо следующее материально-техническое обеспечение:
1. Учебные аудитории для проведения лекционных и практических занятий.
2. Комплект мультимедийного презентационного оборудования.
3. Компьютерный класс для самостоятельной работы студентов, имеющий доступ к сети Интернет.

10. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины

Дисциплина «Основы коммерческой работы» относится к вариативной части блока дисциплин. Программой дисциплины предусмотрено чтение лекций. Промежуточная аттестация проводится в форме , зачета.

Лекционные занятия направлены на формирование глубоких, систематизированных знаний по разделам дисциплины. В ходе лекций преподаватель раскрывает основные, наиболее сложные понятия дисциплины, а также связанные с ними теоретические и практические проблемы, даёт рекомендации по практическому освоению изучаемого материала. В целях качественного освоения лекционного материала обучающимся

рекомендуется составлять конспекты лекций, использовать эти конспекты при подготовке к практическим занятиям, промежуточной и итоговой аттестации.

Контроль за качеством обучения и ходом освоения дисциплины осуществляется на основе рейтинговой системы текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации студентов. Рейтинговая система предполагает 100-балльную оценку успеваемости студента по учебной дисциплине в течение семестра, 60 из которых отводится на текущий контроль, а 40 – на промежуточную аттестацию по дисциплине. Критериальная база рейтинговой оценки, типовые контрольные задания, а также методические материалы по их применению описаны в фонде оценочных средств по дисциплине, являющемся приложением к данной программе.

11. Учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы

Самостоятельная работа обучающихся является неотъемлемой частью процесса обучения в вузе. Правильная организация самостоятельной работы позволяет обучающимся развивать умения и навыки в усвоении и систематизации приобретаемых знаний, обеспечивает высокий уровень успеваемости в период обучения, способствует формированию навыков совершенствования профессионального мастерства.

Самостоятельная работа обучающихся во внеаудиторное время включает в себя подготовку к аудиторным занятиям, а также изучение отдельных тем, расширяющих и углубляющих представления обучающихся по разделам изучаемой дисциплины. Такая работа может предполагать проработку теоретического материала, работу с научной литературой, выполнение практических заданий, подготовку ко всем видам контрольных испытаний, выполнение творческих работ.

Учебно-методическое обеспечение для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине представлено в рабочей программе и включает в себя:

– рекомендуемую основную и дополнительную литературу;

– информационно-справочные и образовательные ресурсы Интернета;

– оценочные средства для проведения текущего контроля и промежуточной аттестации по дисциплине.

Конкретные рекомендации по планированию и проведению самостоятельной работы по дисциплине «Основы коммерческой работы» представлены в методических указаниях для обучающихся, а также в методических материалах фондов оценочных средств.

12. Фонд оценочных средств

Фонд оценочных средств, включающий перечень компетенций с указанием этапов их формирования, описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания, типовые контрольные задания и методические материалы является приложением к программе учебной дисциплины.