

# 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 и является дисциплиной по выбору.

Для освоения дисциплины «Коммерческая деятельность» обучающиеся используют знания, умения, способы деятельности и установки, сформированные в ходе изучения дисциплин «Безопасность жизнедеятельности», «Естественнонаучная картина мира», «Информационные технологии в образовании», «Образовательное право», «Основы математической обработки информации», «Алгебра», «Вводный курс математики», «Геометрия», «Информационные и коммуникационные технологии в культурно-просветительской деятельности», «Математический анализ», «Налоги и налогообложение», «Основы социального страхования», «Экономика образования», «Экономическая теория», прохождения практики «Практика по получению первичных профессиональных умений и навыков».

Освоение данной дисциплины является необходимой основой для последующего изучения дисциплин «Инвестиции», «Инвестиционный анализ», «Исследование операций и методы оптимизации», «Основы предпринимательства и бизнеса», «Социальная защита трудящихся и социальные стандарты», «Сравнительная экономика», «Статистика», «Управление социальным развитием персонала», «Финансы и кредит», «Численные методы», «Экономика образовательного учреждения», прохождения практик «Практика по получению первичных умений и навыков научно-исследовательской деятельности», «Преддипломная практика».

## 3. Планируемые результаты обучения

В результате освоения дисциплины выпускник должен обладать следующими компетенциями:

- способностью использовать естественнонаучные и математические знания для ориентирования в современном информационном пространстве (ОК-3);
- способностью использовать базовые правовые знания в различных сферах деятельности (ОК-7).

**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 – 54 ч., СРС – 54 ч.),

распределение по семестрам – 5,

форма и место отчётности – зачёт (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».