

ОСНОВЫ КОММЕРЧЕСКОЙ РАБОТЫ

1. Цель освоения дисциплины

Изучение и практическое освоение студентами коммерческой деятельности образовательных организаций в сфере товарного обращения. Для осуществления профессиональной деятельности студент 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 и является дисциплиной по выбору.

Для освоения дисциплины «Основы коммерческой работы» обучающиеся используют знания, умения, способы деятельности и установки, сформированные в ходе изучения дисциплин «Методика обучения экономике», «Внешекономическая деятельность», «Институциональная экономика», «Мировая экономика», «Стандартизация и сертификация деятельности дошкольного образовательного учреждения», «Управление качеством в дошкольном образовательном учреждении», «Управление финансами семьи», «Экономика предприятия», «Экономика семьи».

Освоение данной дисциплины является необходимой основой для последующего изучения дисциплин «Методика обучения экономике», «Бухгалтерский учет», «Инвестиции», «Инвестиционный анализ», «Инновационный менеджмент», «Личное и имущественное страхование», «Маркетинг дошкольного образовательного учреждения», «Методы принятия управленческих решений», «Налоги и налогообложение», «Налоговая политика государства», «Оплата труда», «Организация дополнительных услуг в дошкольном образовательном учреждении», «Основы управления дошкольным образовательным учреждением», «Планирование и прогнозирование экономических показателей», «Проектирование дополнительных образовательных услуг дошкольного образовательного учреждения», «Стратегический менеджмент», «Страхование», «Управленческие решения», «Экономика России», «Экономика трудовой деятельности», прохождения практик «Практика по получению профессиональных умений и опыта профессиональной деятельности», «Преддипломная практика».

3. Планируемые результаты обучения

В результате освоения дисциплины выпускник должен обладать следующими компетенциями:

– способность использовать систематизированные теоретические и практические знания в области экономики для осуществления профессиональной деятельности (СК-2).

В результате изучения дисциплины обучающийся должен:

знать

- сущность коммерческой деятельности как рыночной категории и ее роль в эффективном хозяйствовании предприятия;
- 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;
- методами изучения рынка товаров.

4. Общая трудоёмкость дисциплины и её распределение

количество зачётных единиц – 2,
 общая трудоёмкость дисциплины в часах – 72 ч. (в т.ч. аудиторных часов – 36 ч., СРС – 36 ч.),
 распределение по семестрам – 6,
 форма и место отчётности – зачёт (6 семестр).

5. Краткое содержание дисциплины

Методологические основы коммерческой деятельности образовательной организации. Понятие методологии коммерческой деятельности. Сущность и содержание коммерческой деятельности. Факторы, влияющие на развитие коммерческой деятельности. Концепция коммерческой деятельности. Системный подход к коммерческой деятельности.

Организация коммерческой деятельности в образовательных структурах. Особенности коммерческой деятельности в образовании. Кооперация в образовании. Товарно-ассортиментная политика и ее составляющие. Роль маркетинга в доведении товаров до потребителя. Организация оптовой продажи товаров. Формирование и сбалансированность товарного ассортимента. Управление развитием целевых рынков товаров. 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.

Материально-техническая база и информационное обеспечение коммерческой деятельности образовательной организации.

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.

6. Разработчик

Насонова Людмила Ивановна, кандидат экономических наук, доцент кафедры менеджмента и экономики образования ФГБОУ ВО «ВГСПУ».