

КОММЕРЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

1. Цель освоения дисциплины

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

2. Место дисциплины в структуре ОПОП

Дисциплина «Коммерческая деятельность» относится к базовой части блока дисциплин. Для освоения дисциплины «Коммерческая деятельность» обучающиеся используют знания, умения, способы деятельности и установки, сформированные в ходе изучения дисциплин «ИКТ и медиаинформационная грамотность», «Институциональная экономика», «История экономики и экономических учений», «Менеджмент», «Мировая экономика», «Педагогика», «Психология», «Речевые практики», «Статистика», «Философия», «Финансовый практикум», «Экономика предприятия», «Экономическая теория», «Экономический анализ», «Внешекономическая деятельность», «Имидж современного педагога», «Инвестиционный анализ», «Инновационный менеджмент», «Конфликтология», «Маркетинг образовательных услуг», «Налоги физических и юридических лиц», «Организационное поведение», «Организация научного творчества обучающихся», «Теория организации», прохождения практики «Учебная практика (технологическая)».

3. Планируемые результаты обучения

В результате освоения дисциплины выпускник должен обладать следующими компетенциями:

- способен осуществлять поиск, критический анализ и синтез информации, применять системный подход для решения поставленных задач (УК-1);
- способен осуществлять социальное взаимодействие и реализовывать свою роль в команде (УК-3).

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 – 40 ч., СРС – 59 ч.),
распределение по семестрам – 8,
форма и место отчётности – экзамен (8 семестр).

5. Краткое содержание дисциплины

Сущность, роль и содержание коммерческой деятельности.
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

Кисляков Виталий Викторович., кандидат педагогических наук, доцент кафедры технологии, экономики образования и сервиса.