

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 «Бенчмаркинг», «Государственное регулирование экономики», «ИКТ и медиаинформационная грамотность», «Институциональная экономика», «История экономики и экономических учений», «Методика обучения экономике», «Мировой опыт преподавания экономики», «Национальная экономика», «Нормативно-правовые основы профессиональной деятельности», «Планирование и управление образовательными процессами», «Философия», «Финансы и кредит», «Экономика образования», «Экономика образовательного учреждения», «Экономическая теория», «Налоги и налогообложение», «Политические отношения в современной России», «Стратегический менеджмент», «Управление конфликтами в образовательном учреждении», «Управление социальным развитием персонала», «Экономика и социология труда», «Экономика малого бизнеса», прохождения практик «Учебная (ознакомительная) практика по экономике», «Учебная практика (технологическая)».

Освоение данной дисциплины является необходимой основой для последующего изучения дисциплин «Бухгалтерский учет и аудит в образовательном учреждении», «Маркетинг образовательных услуг», «Мотивация и стимулирование трудовой деятельности», «Основы предпринимательской деятельности и бизнеса», «Управление человеческими ресурсами», прохождения практики «Научно-исследовательская работа».

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 определять круг задач в рамках поставленной цели и выбирать оптимальные способы их решения, исходя из действующих правовых норм, имеющихся ресурсов и ограничений (УК-2).

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 – 2,

общая трудоёмкость дисциплины в часах – 72 ч. (в т. ч. аудиторных часов – 28 ч., СРС – 44 ч.),

распределение по семестрам – 9,

форма и место отчётности – зачёт (9 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 управления персоналом и экономики в сфере образования ФГБОУ ВО «ВГСПУ»,

Елсукова Юлиана Юрьевна кандидат экономических наук, доцент кафедры управления персоналом и экономики в сфере образования ФГБОУ ВО «ВГСПУ».