

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 «Государственное регулирование экономики», «Детали машин и основы конструирования», «Конвергентные технологии в технологическом образовании», «Нормативно-правовое регулирование образовательной деятельности», «Патриотическое воспитание современных школьников», «Планирование и управление образовательными процессами», «Профориентационная работа в старших классах», «Техническая эстетика и дизайн», «Технологии нововведений», «Финансовый практикум», «Экономика образования», «Экономика образовательной организации», «Экономическая теория», «Основы менеджмента», «Технологический практикум по обработке конструкционных материалов», «Технологический практикум по обработке тканей и пищевых продуктов», «Экономика малого бизнеса», «Экономика отраслевых рынков».

Освоение данной дисциплины является необходимой основой для последующего изучения дисциплин «Анализ хозяйственной деятельности образовательного учреждения», «Декоративно-оформительское искусство», «Декоративно-прикладное творчество», «Домашняя экономика и основы предпринимательской деятельности», «Маркетинг образовательных услуг», «Методика преподавания финансовой грамотности», «Мотивация и стимулирование трудовой деятельности», «Ремонт и эксплуатация дома», «Экономика труда», прохождения практики «Производственная (преддипломная) практика».

3. Планируемые результаты обучения

В результате освоения дисциплины выпускник должен обладать следующими компетенциями:

- 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);
- способен принимать обоснованные экономические решения в различных областях жизнедеятельности (УК-9).

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 – 40 ч.),

распределение по семестрам – 8,

форма и место отчётности – аттестация с оценкой (8 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

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