

АННОТАЦИЯ К РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЕ ДИСЦИПЛИНЫ «Основы коммерческой деятельности»

по основной профессиональной образовательной программе по направлению подготовки
38.03.02 «Менеджмент» (уровень бакалавриата)

Направленность (профиль): Управление малым бизнесом

Общий объем дисциплины – 3 з.е. (108 часов)

Форма промежуточной аттестации – Зачет.

В результате освоения дисциплины у обучающихся должны быть сформированы компетенции с соответствующими индикаторами их достижения:

- ПК-9.4: Применяет навыки проведения анализа поведения потребителей экономических благ и формирования спроса;

Содержание дисциплины:

Дисциплина «Основы коммерческой деятельности» включает в себя следующие разделы:

Форма обучения очная. Семестр 4.

1. Сущность, роль, содержание и задачи коммерческой работы. Понятие и сущность коммерческой деятельности. Условия осуществления предпринимательской деятельности в РФ. Развитие коммерческой деятельности в РФ. Характер и содержание процессов, выполняемых в торговле. Предмет, содержание и задачи курса «Основы коммерческой деятельности». Роль и задачи развития коммерческой работы на современном этапе..

2. Психология и этика коммерческой деятельности. Понятие о профессиональной психологии, этике и этикете. Личностные и профессиональные требования к коммерческому работнику с учетом поведения потребителей экономических благ и формирования спроса/. Деловой этикет предпринимателя –коммерсанта. Организация и ведение деловых переговоров. Деловой протокол. Деловые письма в коммерческой работе. Коммерческий риск и способы его уменьшения..

3. Организация хозяйственных связей в торговле. Сущность и порядок регулирования хозяйственных связей в торговле. Общие положения договора купли-продажи. Договор розничной купли-продажи. Договор поставки товаров. Государственный контракт на поставку товаров для государственных нужд. Договор контрактации. Заявки и заказы на товары. Прямые договорные связи торговых предприятий с производителями товаров и их эффективность. Роль оптовых предприятий в организации хозяйственных связей и поставках товаров..

4. Организация расчетов в коммерческой деятельности. Сущность расчетов в коммерческой деятельности. Наличная форма расчетов. Безналичная форма расчетов. Расчеты платежными поручениями-требованиями. Аккредитивная форма расчетов. Виды аккредитивов. Безотзывный аккредитив. Расчеты платежными поручениями. Расчеты чеками. Расчеты в порядке плановых платежей. Расчеты с использованием плановых платежей. Расчеты с использованием векселей и основанные на зачете взаимных требований. Порядок открытия счетов в банке. Расчеты в иностранной валюте. Факторинговые операции..

5. Коммерческая информация и ее защита. Понятие коммерческой информации и источники ее получения. Коммерческая тайна и ее содержание. Обеспечение защиты коммерческой тайны. Роль товарных знаков в коммерческой работе. Коллективный знак. Использование товарного знака. Уступка товарного знака (товарный франчайзинг). Прекращение правовой охраны товарного знака..

6. Особенности коммерческой работы в сфере услуг и общественном питании. Понятие услуг, их отличие от товара. Классификация услуг. Специфика коммерции услуг. Коммерческая деятельность в общественном питании..

7. Коммерческая работа по оптовой и розничной продаже товаров. Торговля на аукционах, конкурсах (тендерах). Сущность, роль и задачи коммерческой работы по продаже товаров с учетом поведения потребителей экономических благ. Организация коммерческой работы по оптовой продаже товаров. Организация оказания услуг оптовыми предприятиями клиентам. Организация коммерческой работы по розничной продаже товаров. Методы розничной продажи товаров. Организация оказания торговых услуг покупателям.

Сущность и виды торгов. Сущность и организационные формы аукционов. Порядок проведения

аукциона. Организация проведения конкурсов (тендеров)..

8. Формирование ассортимента и управление товарными запасами на складах и в магазинах.

Понятие об ассортименте, номенклатуре товаров, производственном и торговом ассортименте. Коммерческие требования к организации торговли ими. Порядок формирования и регулирование ассортимента товаров на оптовых торговых предприятиях с учетом поведения потребителей экономических благ. Управление товарными запасами на торговых складах. Основные факторы подбора и планирования ассортимента товаров в магазине. Порядок формирования, регулирования и контроля ассортимента товаров и товарных запасов в магазине..

Разработал:
преподаватель
кафедры М

В.В. Исаев

Проверил:
Директор ИЭиУ

И.Н. Сычева