

Документ подписан простой электронной подписью

Информация о владельце:

ФИО: Ашмарина Светлана Игоревна

Должность: Ректор ФГБОУ ВО «Самарский государственный экономический университет»

Дата подписания: 02.02.2021 13:25:22

Уникальный программный ключ:

59650034d6e3a6baac49b7bd0f8e79fea1433ff3e82f1fc7e9279a031181baba

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Самарский государственный экономический университет»

Институт Экономика предприятий
Кафедра Коммерции, сервиса и туризма

АННОТАЦИЯ

Наименование дисциплины Б1.Б.26 Коммерческая деятельность

Основная профессиональная образовательная программа Направление 09.03.03 ПРИКЛАДНАЯ ИНФОРМАТИКА программа "Прикладная информатика в электронной экономике"

Соответствует РПД

« 13 » 03

2020 г.

/УМУ СГЭУ/

Зав. кафедрой

/Ралык Д.В./

Самара 2020

Целью изучения дисциплины является формирование результатов обучения, обеспечивающих достижение планируемых результатов освоения образовательной программы.

1. Место дисциплины в структуре ОП

Дисциплина Коммерческая деятельность входит в базовую часть блока Б1. Дисциплины (модули)

Предшествующие дисциплины по связям компетенций: Экология, Технологические основы производства, Экономика природопользования, Информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности, Электронный документооборот, Основы делопроизводства, Теоретические основы товароведения

Последующие дисциплины по связям компетенций: Управление ассортиментом в торговле, Мерчендайзинг, Организация торгового пространства, Рекламная деятельность в торговле, Торговля и склад в 1С, Интернет маркетинг, Маркетинг в глобальных сетях, Коммерческая логистика, Организация и технология внешнеторговых операций, Электронная коммерция, Логистика в торговле, Брендинг, Формирование имиджа коммерческого предприятия, Страховое дело, Лизинговые операции, Логистика розничной торговли, Биржевое дело, Организация биржевой торговли, Маркетинг в торговле, ЭММ в коммерции, Экономический анализ коммерческой деятельности, Транспортное обеспечение коммерческой деятельности, Товароведение товаров однородных групп

2. Планируемые результаты обучения по дисциплине, обеспечивающие достижение планируемых результатов обучения по программе

Изучение дисциплины Коммерческая деятельность в образовательной программе направлено на формирование у обучающихся следующих компетенций:

Общекультурные компетенции (ОК):

ОК-3 - способностью использовать основы экономических знаний в различных сферах деятельности

Планируемые результаты обучения по программе	Планируемые результаты обучения по дисциплине		
ОК-3	Знать	Уметь	Владеть (иметь навыки)
	ОКЗз1: основы корпоративной этики, основы отечественного права в сфере коммерции, характеристики и показатели ассортимента, основы товарной экспертизы, операции торгово-технологического процесса основы делового общения, контрактное оформление торговой сделки	ОКЗу1: использовать общеправовые знания в сфере коммерции, обеспечивать необходимую полноту, устойчивость и обновление ассортимента, диагностировать и качество товаров, выбирать контрагентов и вести с ними деловые переговоры	ОКЗв1: с учетом межкультурных различий, навыками поиска и применения необходимых нормативно-правовых актов, ведения коммерческой деятельности в соответствии с действующим законодательством, навыками делового общения, заключения договоров и контроля их выполнения методологией оценки качества товаров, навыками формирования и управления ассортиментом, навыками организации

			торгово-технологического процесса
	ОКЗз2: специфику коммерческой деятельности на рынках различных стран, особенности межкультурных коммуникаций, особенности существующих нормативных документах для своей профессиональной деятельности, способы оптимизации товарного ассортимента предприятия, принципы рационального торгового процесса, особенности выбора деловых партнеров по коммерческой деятельности, специфику контактной работы	ОКЗу2: обеспечить атмосферу толерантности в трудовом коллективе, своевременно и уместно использовать общеправовые знания в сфере коммерции, систематически поддерживать максимальную полноту, устойчивость и постоянное и своевременное обновление ассортимента, квалифицированно диагностировать качество товаров, создавать требуемые условия их сохранности, на основе данных исследований рынка определять наиболее выгодных контрагентов, добиваться лояльных условий по договору, обеспечивать полное и своевременное выполнение договоров	ОКЗв2: навыками формирования коммерческих предложений, ведения деловых переговоров в условиях социальных, этнических, конфессиональных и культурных различий, навыками грамотного применения необходимых нормативно-правовых актов, ведения коммерческой деятельности в соответствии с действующим законодательством, комплексом инструментов оценки качества товаров, навыками разработки и реализации эффективной товарной политики, навыками рационализации торгового процесса, навыками успешного делового общения, заключения договоров на наиболее выгодных для организации условиях, обеспечения жесткого контроля их выполнения

Профессиональные компетенции (ПК):

ПК-21 - способностью проводить оценку экономических затрат и рисков при создании информационных систем

Планируемые результаты обучения по программе	Планируемые результаты обучения по дисциплине		
ПК-21	Знать	Уметь	Владеть (иметь навыки)
	ПК21з1: элементы системы торгового сервиса, составляющие качества и культуры обслуживания покупателей, современные технологии коммерческой деятельности, основы	ПК21у1: оценивать уровень торгового сервиса, формировать высокое качество торгового обслуживания использовать инновационный инструментальный и современные технологии в коммерческой деятельности разрабатывать проект	ПК21в1: навыками мониторинга качества торгового обслуживания, навыками оптимизации системы торгового сервиса, навыками реализации инновационной политики в области коммерческой деятельности, навыками реализации информационных технологий с

	разработки и реализации инноваций в коммерческой практике, основы проектирования коммерческой деятельности	организации торгового-технологического процесса на основе использования прогрессивных информационных технологий разрабатывать коммерческие проекты, обеспечивающие эффективность деятельности на рынке	целью оптимизации коммерческих процессов, навыками разработки и успешной реализации проектов в области коммерческой деятельности
	ПК21з2: множество подходов российских и зарубежных ученых к определению и оценке качества и культуры торгового сервиса, особенности применения инновационных методов и средств коммерческой деятельности, особенности проектирования коммерческой деятельности на потребительских и профессиональных рынках товаров и услуг	ПК21у2: адаптировать имеющиеся методики оценки уровня торгового сервиса к условиям конкретной организации, создавать и формировать инновационный инструментарий коммерческой деятельности, разрабатывать, экономически обосновывать и реализовать проект организации торгового-технологического процесса на основе использования прогрессивных информационных технологий	ПК21в2: методами комплексной оценки уровня торгового сервиса, навыками его совершенствования, устойчивыми навыками разработки и реализации инновационной политики в области коммерческой деятельности, устойчивыми навыками реализации информационных технологий с целью достижения максимальной эффективности коммерческих процессов, устойчивыми навыками поэтапной разработки и эффективной реализации проектов в области коммерческой деятельности

3. Объем и виды учебной работы

Учебным планом предусматриваются следующие виды учебной работы по дисциплине:

Очная форма обучения

Виды учебной работы	Всего час/ з.е.
	Сем 4
Контактная работа, в том числе:	56.4/1.57
Занятия лекционного типа	18/0.5
Занятия семинарского типа	36/1
Индивидуальная контактная работа (ИКР)	0.4/0.01
Групповая контактная работа (ГКР)	2/0.06
Самостоятельная работа, в том числе:	33.6/0.93
Промежуточная аттестация	18/0.5
Вид промежуточной аттестации:	
Экзамен	Экз
Общая трудоемкость (объем части образовательной программы): Часы	108
Зачетные единицы	3

заочная форма

Виды учебной работы	Всего час/ з.е.
	Сем 4
Контактная работа, в том числе:	14.4/0.4
Занятия лекционного типа	4/0.11
Занятия семинарского типа	8/0.22
Индивидуальная контактная работа (ИКР)	0.4/0.01
Групповая контактная работа (ГКР)	2/0.06
Самостоятельная работа, в том числе:	86.6/2.41
Промежуточная аттестация	7/0.19
Вид промежуточной аттестации:	
Экзамен	Экз
Общая трудоемкость (объем части образовательной программы): Часы	108
Зачетные единицы	3