Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Волхонов Михаил Станиславович
Должность: Врио ректора
Дата подписания: 12.03.2020 13:02:11
Уникальный программный ключ:
b2dc75470204bc2bfec58d577a1b983ee223ea27559d45aa0e172df0610c0ce81

МИНИСТЕРСТВО СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
ДЕПАРТАМЕНТ НАУЧНО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ И ОБРАЗОВАНИЯ
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ
УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«КОСТРОМСКАЯ ГОСУДАРСТВЕННАЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННАЯ АКАДЕНИЯ»

Согласовано с председателем методической комиссии экономического факультета 17.02.2016. Утверждено деканом экономического факультета 17.02.2016 (с изменениями, утвержденными деканом, от 08.06.2016, 1.06.2017, 28.08.2017, 13.06.2018).

АННОТАЦИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ДИСЦИПЛИНЫ

ОРГАНИЗАЦИЯ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Направление подготовки (специальность) ВО	38.03.02 «Менеджмент
Направленность (специализация)/ профиль	«Управление малым бизнесом»
Квалификация выпускника	бакалавр
Форма обучения	очная
Срок освоения ОПОП ВО	4 года

Кострома 2016

1. Цель освоения дисциплины

Целью освоения дисциплины (модуля) «Организация коммерческой деятельности» являются получение знаний о принципах и закономерностях коммерческой деятельности в малом предприятии, формирования умения в области исследования товарных рынков, выбора товаров и формирования ассортимента, заключение договоров купли-продажи, формирования и планирования товарных запасов, организации сервисного обслуживания.

1.1 Область профессиональной деятельности выпускников, освоивших программу бакалавриата, включает: организации различной организационно-правовой формы (коммерческие, некоммерческие) и органы государственного и муниципального управления, в которых выпускники работают в качестве исполнителей и координаторов по проведению организационно-технических мероприятий и администрированию реализации оперативных управленческих решений, а также структуры, в которых выпускники являются предпринимателями, создающими и развивающими собственное дело.

1.2 Объектами профессиональной деятельности выпускников, освоивших программу бакалавриата, являются:

- процессы реализации управленческих решений в организациях различных
- организационно-правовых форм;
- процессы реализации управленческих решений в органах государственного и муниципального управления.

1.3 Виды профессиональной деятельности, к которым готовятся выпускники, освоившие программу бакалавриата:

-организационно-управленческая;
-информационно-аналитическая;
-предпринимательская.

2. Место дисциплины в структуре ОПОП ВО

2.2.1. Дисциплина (модуль) *«Организация коммерческой деятельности»* относится к вариативной части блока Б1 Дисциплины (модули), дисциплины по выбору.

2.2.2. Для изучения данной дисциплины (модуля) необходимы следующие знания, умения и навыки, формируемые **предшествующими дисциплинами***:*

«Создание и организация деятельности малого предприятия»

Знания:

- социальные и экономические условия осуществления предпринимательской деятельности;;
- функции, условия и признаки предпринимательской деятельности;
- методику разработки бизнес-плана создания и развития новых организаций, направлений деятельности, продуктов);

Умения:

- оценивать экономические и социальные условия предпринимательской деятельности;
- разрабатывать бизнес-план малых предприятий с учетом организационно-правовой формы предприятия;
- оценивать экономические и социальные условия осуществления предпринимательской деятельности;

самостоятельно планировать предпринимательскую деятельность;

Навыки:

- планирования производственной деятельности;
- разработки бизнес-планов;
- современных концепций предпринимательской деятельности.

- экономических и социальных условий осуществления предпринимательской деятельности;

- планирования операционной (производственной) деятельности организаций.

«Маркетинг»

Знания:

-основы разработки маркетинговой стратегии организаций, планировать и осуществлять мероприятия, направленные на ее реализацию;

-способы анализировать поведение потребителей экономических благ и формирование спроса;

- основы количественного и качественного анализа информации при принятии управленческих решений

Умения:

- разрабатывать маркетинговую стратегию организации, планировать и осуществлять мероприятия, направленные на ее реализацию;

- анализировать поведение потребителей экономических благ и формирование спроса;

- использовать навыки количественного и качественного анализа информации при принятии управленческих решений

Навыки:

-способностью разрабатывать маркетинговую стратегию организации, планировать и осуществлять мероприятия, направленные на ее реализацию;

-способностью анализировать поведение потребителей экономических благ и формирование спроса;

- навыками количественного и качественного анализа информации при принятии управленческих решений

2.2.3. **Перечень последующих дисциплин**, для которых необходимы знания, умения и навыки, формируемые данной учебной дисциплиной:

«Экономика и управление малого бизнеса»

«Инновационная деятельность в малом предприятии»

«Государственная итоговая аттестация»

3. Конечный результат обучения

В результате освоения дисциплины выпускник должен обладать следующими компетенциями:

3.1. Общепрофессиональными компетенциями (ОПК):

- владением методами принятия решений в управлении операционной (производственной) деятельностью организаций (ОПК-6);

3.2. Профессиональными компетенциями (ПК):

- способностью участвовать в управлении проектом, программой внедрения технологических и продуктовых инноваций или программой организационных изменений (ПК-6);

- способностью оценивать воздействие макроэкономической среды на функционирование организаций и органов государственного и муниципального управления, выявлять и анализировать рыночные и специфические риски, а также анализировать поведение потребителей экономических благ и формирование спроса на основе знания экономических основ поведения организаций, структур рынков и конкурентной среды отрасли (ПК-9);

- способностью оценивать экономические и социальные условия осуществления предпринимательской деятельности, выявлять новые рыночные возможности и формировать новые бизнес-модели (ПК-17);

- владением навыками координации предпринимательской деятельности в целях

обеспечения согласованности выполнения бизнес-плана всеми участниками (ПК-19);

В результате освоения дисциплины студент должен:

Знать:

- современные концепций организации операционной деятельности**;**

- экономические основы поведения организаций, иметь представление о различных структурах рынков и способностью;

- экономические и социальные условия осуществления предпринимательской деятельности;

-основы планирования операционную (производственную) деятельность организаций;

- динамику организационных изменений в области изучаемой дисциплины.

Уметь:

- отслеживать организационные изменения в области изучаемой дисциплины;

- планировать операционную (производственную) деятельность организаций;

- применять на практике современные концепции организации операционной деятельности;

- проводить анализ конкурентной среды отрасли;

- оценивать экономические и социальные условия осуществления предпринимательской деятельности

Владеть:

-навыками реализации программы организационных изменений, способностью преодолевать локальное сопротивление изменениям;

- навыками планирования операционной (производственной) деятельности организаций;

- способностью оценки различных структур рынков и анализа конкурентной среды отрасли;

- навыками оценки экономических и социальных условий осуществления предпринимательской деятельности.

4. Структура и содержание дисциплины (модуля) «Организация коммерческой деятельности»

Краткое содержание дисциплины: Организационно-правовые формы функционирования предприятий по отраслям и сферам применения. Планирование снабжения, сбыта и организационно-коммерческой деятельности в предприятиях промышленности, сельского хозяйства и других сферах. Особенности формирования ассортимента, организации закупок, поставок, товародвижения и продажи (сбыта) товаров, в предприятиях по отраслям народного хозяйства и сферам коммерческой деятельности. Особенности организации и управления коммерческой деятельностью предприятий оптовой торговли. Особенности организации и управления коммерческой деятельностью предприятий розничной торговли. Особенности организации и управления коммерческой деятельностью торгово-посреднических структур. Организация коммерческой деятельности в инфраструктуре рынка (недвижимость, банки, страховые и лизинговые компании, инжиниринг, «ноу-хау» и др.). Управление коммерческой деятельностью организации.

Общая трудоемкость дисциплины составляет 4 зачетные единицы, 144 часа

Вид промежуточной аттестации: экзамен.