

**НАПРАВЛЕНИЕ ПОДГОТОВКИ «МЕНЕДЖМЕНТ»**  
**ПРОФИЛЬ «МАРКЕТИНГ»**  
**ДИСЦИПЛИНА «КОММЕРЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ»**  
**АННОТАЦИЯ ДИСЦИПЛИНЫ**

**1. Цели освоения дисциплины**

Сложившиеся условия функционирования российской экономики требуют знаний в области организации и функционирования коммерческих предприятий. Проводимые в стране реформы исходят из признания роли рынка и создания на этой основе действенного и эффективного механизма хозяйствования. Один из очевидных путей развития предприятий в новых условиях это эффективная организация коммерческой деятельности с применением маркетинговых инструментов.

Изучение основ коммерческой деятельности способствует развитию предпринимательства в стране, подготовке специалистов владеющих необходимыми знаниями организации коммерческой деятельности. Знания, полученные студентами при изучении данного курса, позволят усвоить принципы и образ действий в условиях рыночной системы хозяйствования.

**Целями освоения дисциплины (цикла ПЦ)** являются: освоение процессов коммерческой деятельности, знание основ государственного регулирования коммерческой деятельности. Определение направлений эффективного построения процессов в сложившихся условиях конкурентного рынка. Формирование способностей объективной оценки существующей системы функционирования коммерческих предприятий.

**2. Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих компетенций:**

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

**Студенты, завершившие изучение данной дисциплины, должны:**

**Знать:**

- Особенности влияния внешней среды на коммерческую деятельность предприятий;
- Теоретические и практические подходы к механизмам принятия решений коммерческими предприятиями;
- механизм государственного регулирования коммерческой деятельности;

**Уметь:**

- Организовать процесс взаимодействия предприятий и организаций для решения коммерческих задач;
- Использовать методы и инструменты функционирования предприятий.

**Владеть:**

- Методами реализации эффективных коммерческих решений с учетом существующей системы государственного регулирования коммерческой деятельности.

### **3. Основные разделы дисциплины:**

1. КОММЕРЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ НА РЫНКЕ ТОВАРОВ И УСЛУГ.
2. ОРГАНИЗАЦИЯ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ.
3. ФОРМЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ПРОДАВЦА И ПОКУПАТЕЛЯ НА РЫНКЕ.
4. ПЛАНИРОВАНИЕ И ОРГАНИЗАЦИЯ СНАБЖЕНИЯ И СБЫТА.
5. ТЕХНОЛОГИЯ ТОРГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ.
6. РОЗНИЧНАЯ ТОРГОВЛЯ.

**Составитель:** к.э.н., доцент М.В. Жуковец