

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:

ФИО: Худин Александр Николаевич

Должность: Ректор

Дата подписания: 26.01.2021 15:02:27

Уникальный программный ключ:

08303ad8de1c60b987361de7085ac5b9ac1da1454155621a10ee37e73a19

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования

"Курский государственный университет"

Кафедра менеджмента, маркетинга и управления персоналом

УТВЕРЖДЕНО

протокол заседания

Ученого совета от 24.04.2017 г., №10

Рабочая программа дисциплины Коммерческая деятельность

Направление подготовки: 38.03.02 Менеджмент

Профиль подготовки: Маркетинговая деятельность

Квалификация: бакалавр

Факультет экономики и менеджмента

Форма обучения: очная

Общая трудоемкость 3 ЗЕТ

Виды контроля в семестрах:
экзамен(ы) 6

Распределение часов дисциплины по семестрам

Семестр (<Курс>.<Семестр на курсе>)	6 (3.2)		Итого	
	Неделя			
Вид занятий	уп	рп	уп	рп
Лекции	24	24	24	24
Практические	36	36	36	36
В том числе инт.	12	12	12	12
Итого ауд.	60	60	60	60
Контактная работа	60	60	60	60
Сам. работа	12	12	12	12
Часы на контроль	36	36	36	36
Итого	108	108	108	108

Рабочая программа дисциплины Коммерческая деятельность / сост. к.э.н., старший преподаватель Рюмшин А.В.; Курск. гос. ун-т. - Курск, 2017. - с.

Рабочая программа составлена в соответствии со стандартом, утвержденным приказом Минобрнауки России от 12 января 2016 г. № 7 "Об утверждении ФГОС ВО по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент (уровень бакалавриата)" (Зарегистрировано в Минюсте России 09 февраля 2016 г. № 41028)

Рабочая программа дисциплины "Коммерческая деятельность" предназначена для методического обеспечения дисциплины основной профессиональной образовательной программы по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент профиль Маркетинговая деятельность

Составитель(и):

к.э.н., старший преподаватель Рюмшин А.В. _____ 20____ г.

© Курский государственный университет, 2017

1. ЦЕЛИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

1.1	Приобретение знаний, умений и формирование компетенций в области методологии и организации коммерческой деятельности
-----	--

2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ООП

Цикл (раздел) ООП:	Б1.В.ДВ.5
--------------------	-----------

3. КОМПЕТЕНЦИИ ОБУЧАЮЩЕГОСЯ, ФОРМИРУЕМЫЕ В РЕЗУЛЬТАТЕ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

ОПК-4: способностью осуществлять деловое общение и публичные выступления, вести переговоры, совещания, осуществлять деловую переписку и поддерживать электронные коммуникации

Знать:

документы, применяемые в коммерческой деятельности

Уметь:

использовать документы, применяемые в коммерческой деятельности

Владеть:

навыками документационного и информационного обеспечения коммерческой деятельности организации

ОПК-5: владением навыками составления финансовой отчетности с учетом последствий влияния различных методов и способов финансового учета на финансовые результаты деятельности организации на основе использования современных методов обработки деловой информации и корпоративных информационных систем

Знать:

основные понятия, цели, задачи, принципы, сферы применения, объекты, субъекты коммерческой деятельности

бизнес-процессы происходящие при осуществлении коммерческой деятельности

документы, применяемые в коммерческой деятельности

Уметь:

применять знания в области документационного и информационного обеспечения коммерческой деятельности организации

применять бизнес-моделирование в коммерческой деятельности

использовать документы, применяемые в коммерческой деятельности

Владеть:

аналитическими методами для оценки эффективности коммерческой деятельности на предприятиях

навыками документационного и информационного обеспечения коммерческой деятельности организации

навыками применения документов в коммерческой деятельности

ПК-7: владением навыками поэтапного контроля реализации бизнес-планов и условий заключаемых соглашений, договоров и контрактов/ умением координировать деятельность исполнителей с помощью методического инструментария реализации управленческих решений в области функционального менеджмента для достижения высокой согласованности при выполнении конкретных проектов и работ

Знать:

методологические основы коммерческой деятельности, ее составляющие элементы

принципы государственного регулирования и контроля коммерческой деятельности;

договоры в коммерческой деятельности: порядок заключения, контроль за исполнением;

Уметь:

использовать полученные знания при организации и управлении коммерческой деятельности в работе предприятия, в частности должен организовать процесс закупки и продажи товаров

выбирать поставщиков и торговых посредников, заключать договоры и контролировать их соблюдение;

осуществлять анализ, планирование, организацию, учет и контроль коммерческой деятельности

Владеть:

опытом работы с действующими федеральными законами, нормативными и техническими документами, необходимыми для осуществления профессиональной деятельности

навыками выбора каналов распределения, поставщиков и торговых посредников

навыками управления коммерческой деятельностью торгового предприятия.

4. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Код занятия	Наименование разделов и тем	Вид занятий	Семестр / Курс	Часов	Интеракт.
	Раздел 1. Коммерческая деятельность	Раздел			
1.1	Понятие коммерческой деятельности	Лек	6	2	0
1.2	Понятие коммерческой деятельности	Пр	6	2	0
1.3	Понятие коммерческой деятельности	Ср	6	1	0
1.4	Субъекты и объекты ком-мерческой деятельности	Лек	6	2	0
1.5	Субъекты и объекты ком-мерческой деятельности	Пр	6	2	0
1.6	Субъекты и объекты ком-мерческой деятельности	Ср	6	1	0
1.7	Развитие коммерции в России и за рубежом	Лек	6	2	0
1.8	Развитие коммерции в России и за рубежом	Пр	6	2	0
1.9	Развитие коммерции в России и за рубежом	Ср	6	1	0
1.10	Цели и задачи, структура и содержание коммерческой деятельности	Лек	6	2	0
1.11	Цели и задачи, структура и содержание коммерческой деятельности	Пр	6	2	0
1.12	Цели и задачи, структура и содержание коммерческой деятельности	Ср	6	1	0
1.13	Факторы, определяющие развитие коммерческой деятельности	Лек	6	2	0
1.14	Факторы, определяющие развитие коммерческой деятельности	Пр	6	2	0
1.15	Методы исследования, организации и моделирования коммерческой деятельности	Лек	6	2	2
1.16	Методы исследования, организации и моделирования коммерческой деятельности	Пр	6	2	2
1.17	Исследование товарных рынков	Лек	6	2	2
1.18	Исследование товарных рынков	Пр	6	2	2
1.19	Определение объемов закупок и продаж товаров	Лек	6	4	0
1.20	Определение объемов закупок и продаж товаров	Пр	6	4	0
1.21	Проведение переговоров и заключение договоров	Лек	6	2	2
1.22	Проведение переговоров и заключение договоров	Пр	6	4	2
1.23	Проведение переговоров и заключение договоров	Ср	6	1	0
1.24	Расчеты при осуществлении коммерческой деятельности	Лек	6	4	0
1.25	Расчеты при осуществлении коммерческой деятельности	Пр	6	4	0
1.26	Расчеты при осуществлении коммерческой деятельности	Ср	6	1	0
1.27	Классификация методов продажи	Пр	6	2	0
1.28	Классификация методов продажи	Ср	6	1	0

1.29	Сервисное обслуживание	Пр	6	2	0
1.30	Сервисное обслуживание	Ср	6	1	0
1.31	Государственное регулирование коммерческой деятельности предприятий (по отраслям и сферам применения)	Пр	6	2	0
1.32	Государственное регулирование коммерческой деятельности предприятий (по отраслям и сферам применения)	Ср	6	2	0
1.33	Финансовое и материально-техническое обеспечение коммерческой деятельности, источники развития	Пр	6	2	0
1.34	Финансовое и материально-техническое обеспечение коммерческой деятельности, источники развития	Ср	6	2	0
1.35	Основные экономические показатели коммерческой деятельности предприятия	Пр	6	2	0
1.36		Экзамен	6	36	0

5. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

5.1. Контрольные вопросы и задания для текущей аттестации

Оценочные материалы для текущей и промежуточной аттестации являются приложениями к РПД, рассмотрены и одобрены на заседании кафедры маркетинга и управления персоналом (протокол № 9 от 28.02.2017г.)

5.2. Фонд оценочных средств для промежуточной аттестации

Оценочные материалы для текущей и промежуточной аттестации являются приложениями к РПД, рассмотрены и одобрены на заседании кафедры маркетинга и управления персоналом (протокол № 9 от 28.02.2017г.)

6. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

6.1. Рекомендуемая литература

6.1.1. Основная литература

	Заглавие	Эл. адрес	Кол-
Л1.1	Памбучьянц О. В. - Основы коммерческой деятельности: Учебник - Москва: Дашков и К, 2015.	http://www.iprbookshop.ru/17593	1

6.1.2. Дополнительная литература

	Заглавие	Эл. адрес	Кол-
Л2.1	Панкратов Ф. Г., Солдатова Н. Ф. - Коммерческая деятельность: Учебник - Москва: Дашков и К, 2015.	http://www.iprbookshop.ru/24790	1
Л2.2	Дорман В. Н. - Коммерческая деятельность: Учебное пособие - М.: Издательство Юрайт, 2017.	http://www.biblio-online.ru/book/7351777-B-2D81-4339-A26F-359C4D3E3600	1
Л2.3	Синяева И. М. - Коммерческая деятельность: Учебник для бакалавров - М.: Издательство Юрайт, 2017.	http://www.biblio-online.ru/book/854C4BE3-D181-4AAD-A9C5-F7E69E5D15B8	1

6.3.1 Перечень программного обеспечения

7.3.1.1	Microsoft Windows XP Professional Open License: 47818817;
7.3.1.2	Microsoft Office 2003 Suites Open License:41902857
7.3.1.3	Google Chrome Свободная лицензия BSD;
7.3.1.4	7-Zip Свободная лицензия GNU LGPL;
7.3.1.5	Adobe Acrobat Reader DC Бесплатное программное обеспечение.

6.3.2 Перечень информационных справочных систем

7.3.2.1	СПС Консультант Плюс
---------	----------------------

7. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

7.1	Учебная аудитория для проведения занятий лекционного типа, занятий практического типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, 305000, Курская область, г. Курск, ул. Радищева, д. №29, 518. Стол ученический двухместный – 34 шт. Стул ученический – 70 шт. Трибуна – 1 шт. Трибуна настольная – 1 шт. Доска аудиторная – 1 шт. Жалюзи вертикальные (тканевые) Кристалл №9 персик 5 этаж каб. №518 – 2 шт. Переносной мультимедийный проектор Optoma DX 211 DLP. 2500Lm.XGA.3500: 1, Мобильный ПК EMACHINES E510 – 1 шт.
7.2	Аудитория для самостоятельной работы, 305000, Курская область, г. Курск, ул. Радищева, д. №29, 303. Столов – 55. Посадочных мест – 55. Моноблок (ASUS ET2220I) – 28 шт.
7.3	

8. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Студентам необходимо ознакомиться с содержанием рабочей программы, с целями и задачами дисциплины, ее связями с другими дисциплинами образовательной программы, методическими разработками, имеющимся на кафедре.

Изучение дисциплины требует систематического и последовательного накопления знаний, поэтому студентам рекомендуется перед очередной лекцией просмотреть по конспекту материал предыдущей. При затруднениях в восприятии материала следует обращаться к основным литературным источникам, к лектору (по графику его консультаций) или к преподавателю на занятиях семинарского типа.

Практические занятия имеют следующую структуру:

- тема практического занятия;

- задания состоят из контрольных вопросов, выполнения практических задач, проектов и т. п.

- рекомендуемая литература.

Самостоятельная работа студентов включает в себя выполнение различного рода заданий, которые ориентированы на более глубокое усвоение материала изучаемой дисциплины. По каждой теме учебной дисциплины студентам предлагается перечень заданий для самостоятельной работы, которые содержатся в рабочей программе дисциплины в свободном доступе для студентов.

К каждой теме учебной дисциплины подобрана основная и дополнительная литература.

Основная литература - это учебники и учебные пособия.

Дополнительная литература - это монографии, сборники научных трудов, журнальные и газетные статьи, различные справочники, энциклопедии, интернет-ресурсы.

В учебнике/ учебном пособии/ монографии следует ознакомиться с оглавлением и научно-справочным аппаратом, прочитать аннотацию и предисловие. Целесообразно ее пролистать, рассмотреть иллюстрации, таблицы, диаграммы, приложения. Такое поверхностное ознакомление позволит узнать, какие главы следует читать внимательно, а какие прочитать быстро.

Студенту следует использовать следующие виды записей при работе с литературой:

Конспект - краткая схематическая запись основного содержания научной работы. Целью является не переписывание произведения, а выявление его логики, системы доказательств, основных выводов.

Цитата - точное воспроизведение текста. Заключается в кавычки. Точно указывается страница источника.

Тезисы - концентрированное изложение основных положений прочитанного материала.

Аннотация - очень краткое изложение содержания прочитанной работы.

Резюме - наиболее общие выводы и положения работы, ее концептуальные итоги и другие виды.

Форма контроля-экзамен