

Документ подписан простой электронной подписью

Информация о владельце:

ФИО: Минакова Ирина Вячеславна

Должность: декан ФГУиМО

Дата подписания: 11.01.2024 17:33:42

Уникальный программный ключ:

0ee879b70f541c56a4cd5d873b77dcd0f25a3ee300c701f9bc543eaf1fdcf65a

## Аннотация к рабочей программе

### Дисциплины «Организация и управление торговыми предприятиями современных форматов»

**Цель преподавания дисциплины** овладение студентами знаниями и действиями организации коммерческой деятельности, направленными на ее совершенствование в торговых предприятиях, функционирующих в сфере товарного обращения.

#### **Задачи изучения дисциплины**

- изучение особенностей организации и управления коммерческой деятельностью предприятий оптовой и розничной торговли;
- исследование информационно-методического обеспечения коммерческой деятельности разных видов торговых предприятий с целью ее оптимизации;
- планирование и организация процессов закупки и продаж товаров на предприятиях оптовой и розничной торговли;
- формирование товарного ассортимента с учетом вида и типа торгового предприятия;
- организация поставок продукции и товародвижения на предприятиях оптовой и розничной торговли;
- организация системы сбыта товаров на оптовом рынке и его стимулирования;
- моделирование коммерческой деятельности предприятий оптовой и розничной торговли;
- анализ и стратегическое планирование коммерческой деятельности торгового предприятия;
- проектирование и использование инноваций в оптовой и розничной торговле;
- изучение особенностей коммерческой деятельности субъектов торгово-посреднического звена и инфраструктуры рынка.

#### **Компетенции, формируемые в результате освоения дисциплины**

ОК-3 - готовность к саморазвитию, самореализации, использованию творческого потенциала;

ОПК-4 - владение знаниями в области гуманитарных, экономических и естественнонаучных дисциплин и способность применять их для решения профессиональных задач, проведения теоретических и экспериментальных исследований;

ОПК-6 - готовность руководить коллективом в сфере своей профессиональной деятельности, толерантно воспринимая социальные, этнические, конфессиональные и культурные различия;

ПК-5 - владение современными информационными ресурсами и технологиями, используемыми в профессиональной деятельности;

ПК-6 - способность анализировать показатели деятельности торгового предприятия и применять принципы товарного менеджмента для оптимизации торгового ассортимента и принятия оптимальных управленческих решений;

ПК-11 - способность обосновывать актуальность, теоретическую и практическую значимость выбранной темы научного исследования;

ПК-12 - способность проводить самостоятельные научные исследования для решения актуальных задач в своей профессиональной деятельности;

### **Разделы дисциплины**

Организационно-правовые формы функционирования торговых предприятий. Торговые организации (предприятия).

Организация коммерческих служб, управление коммерческой деятельностью торговых предприятий.

Информационное обеспечение коммерческой деятельности.

Организация и управление коммерческой деятельностью предприятий в оптовой торговле.

Организация и управление коммерческой деятельностью в оптовой торговле. Исследование рынков закупок и сбыта товаров.

Товарно-ассортиментная политика и ее составляющие.

Коммерческие связи в оптовой торговле.

Организация и управление коммерческой работой в сфере закупок и продаж товаров.

Финансовое обеспечение коммерческой деятельности в оптовой торговле. Ценообразование в коммерческой деятельности предприятия оптовой торговли.

Организация работ по обеспечению безопасности предприятия оптовой торговли.

Организация и управление коммерческой деятельностью в розничной торговле.

Организация розничной торговой сети.

Коммерческие связи предприятий розничной торговли при рыночных отношениях.

Организация и управление коммерческой деятельностью предприятия розничной торговли.

Эффективность коммерческой деятельности предприятия розничной торговли.

Организация и управление коммерческой деятельностью в торгово-посреднических структурах.

Организация и управление торгово-посреднической деятельностью на рынке товаров.

Организация и управление коммерческой деятельностью на товарных биржах, торговых домах, выставках и ярмарках, аукционах и торгах.

Моделирование коммерческой деятельности торгового предприятия.  
Коммерческие инновации.

Анализ и стратегическое планирование коммерческой деятельности торгового предприятия.

Бизнес-планирование.