

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Котова Лариса Анатольевна
Должность: Директор филиала
Дата подписания: 18.03.2023 14:31:43
Уникальный программный ключ:
10730ffe6b1ed036b744b6e9d97700b86e5c04a7

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования
«Национальный исследовательский технологический университет «МИСИС»
Новотроицкий филиал

Аннотация рабочей программы дисциплины

Коммерческая деятельность

Закреплена за подразделением Кафедра гуманитарных и социально-экономических наук (Новотроицкий филиал)

Направление подготовки

38.03.01 Экономика

Профиль

Прикладная экономика и финансы

Квалификация **бакалавр**
Форма обучения **очно-заочная**
Общая трудоемкость **3 ЗЕТ**

Часов по учебному плану 108
в том числе: Формы контроля в семестрах:
зачет 8
аудиторные занятия 30
самостоятельная работа 78

Распределение часов дисциплины по семестрам

Семестр (<Курс>.<Семестр на курсе>)	8 (4.2)		Итого	
	Неделя			
Вид занятий	УП	РП	УП	РП
Лекции	14	14	14	14
Практические	16	16	16	16
Итого ауд.	30	30	30	30
Контактная работа	30	30	30	30
Сам. работа	78	78	78	78
Итого	108	108	108	108

1. ЦЕЛИ ОСВОЕНИЯ

1.1	освоение теоретических положений и методологии эффективной коммерческой деятельности производственного предприятия и учреждений и организаций непродуцированной сферы в условиях рынка, необходимых для формирования квалифицированных специалистов.
-----	--

2. МЕСТО В СТРУКТУРЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Блок ОП:		Б1.В
2.1	Требования к предварительной подготовке обучающегося:	
2.1.1	1С: Предприятие	
2.1.2	Маркетинг	
2.1.3	Экономика труда	
2.1.4	Основы работы в цифровой среде	
2.1.5	Системы управления базами данных	
2.2	Дисциплины (модули) и практики, для которых освоение данной дисциплины (модуля) необходимо как предшествующее:	
2.2.1	Электронный документооборот	
2.2.2	Подготовка к процедуре защиты и защита выпускной квалификационной работы	

3. РЕЗУЛЬТАТЫ ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ, СООТНЕСЕННЫЕ С ФОРМИРУЕМЫМИ КОМПЕТЕНЦИЯМИ

ПК-3: Способен осуществлять коммерческую деятельность организации в соответствии с действующим законодательством, используя базовые знания маркетинга, а также современные способы продвижения продукции, в т.ч. в социальных сетях, оценивать эффективность каналов сбыта, оптимизировать деятельность в соответствии с целями организации	
Знать:	
ПК-3-31 -	договоры в коммерческой деятельности: порядок заключения, контроль за исполнением;
-	государственное регулирование и контроль коммерческой деятельности;
ПК-1: Способен использовать цифровые технологии при решении задач профессиональной деятельности, оценивать их эффективность, сравнивать между собой, выбирать наиболее подходящий вариант, участвовать в проектировании цифровых сервисов и их тестировании	
Знать:	
ПК-1-31 -	основные понятия, цели, задачи, принципы, сферы применения, объекты, субъекты коммерческой деятельности;
-	методологические основы коммерческой деятельности, ее составляющие элементы;
ПК-3: Способен осуществлять коммерческую деятельность организации в соответствии с действующим законодательством, используя базовые знания маркетинга, а также современные способы продвижения продукции, в т.ч. в социальных сетях, оценивать эффективность каналов сбыта, оптимизировать деятельность в соответствии с целями организации	
Уметь:	
ПК-3-У1 -	осуществлять анализ, планирование, организацию, учет и контроль коммерческой деятельности, прогнозировать ее результаты.
ПК-1: Способен использовать цифровые технологии при решении задач профессиональной деятельности, оценивать их эффективность, сравнивать между собой, выбирать наиболее подходящий вариант, участвовать в проектировании цифровых сервисов и их тестировании	
Уметь:	
ПК-1-У1 -	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;
Владеть:	
ПК-1-В1 -	аналитическими методами для оценки эффективности коммерческой деятельности на предприятиях;
-	умениями и навыками документационного и информационного обеспечения коммерческой деятельности организации;

4. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ

Код занятия	Наименование разделов и тем /вид занятия/	Семестр / Курс	Часов	Формируемые индикаторы компетенций	Литература и эл. ресурсы	Примечание	КМ	Выполняемые работы
-------------	---	----------------	-------	------------------------------------	--------------------------	------------	----	--------------------

	Раздел 1. Теоретические основы коммерческой деятельности							
1.1	Сущность и содержание коммерческой деятельности. Субъекты коммерческой деятельности /Лек/	8	4	ПК-1-31 ПК-3-31	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.5Л2.1 Л2.3 Э1			
1.2	Сущность и содержание коммерческой деятельности. Субъекты коммерческой деятельности /Пр/	8	2	ПК-1-31	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5Л2.1 Л2.2 Л2.3			
1.3	Сущность и содержание коммерческой деятельности. Субъекты коммерческой деятельности /Ср/	8	5	ПК-1-У1 ПК-3-31	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5Л2.1 Л2.2 Л2.3 Э1			
1.4	Коммерческая деятельность на рынке товаров и услуг. Коммерческие сделки /Лек/	8	2	ПК-1-31 ПК-1-У1 ПК-3-31 ПК-3-У1	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5Л2.1 Л2.2 Л2.3			
1.5	Коммерческая деятельность на рынке товаров и услуг. Коммерческие сделки /Пр/	8	4	ПК-1-31 ПК-1-У1 ПК-3-31 ПК-3-У1	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5Л2.1 Л2.2 Л2.3 Э1			
1.6	Контракты и договора купли-продажи /Лек/	8	2	ПК-1-31 ПК-1-У1 ПК-3-31 ПК-3-У1	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5Л2.1 Л2.2 Л2.3			
1.7	Контракты и договора купли-продажи /Пр/	8	2	ПК-1-У1 ПК-1-В1	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5Л2.1 Л2.2 Л2.3			
1.8	Контракты купли-продажи /Ср/	8	10	ПК-1-31 ПК-1-У1	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5Л2.1 Л2.2 Л2.3			
1.9	Коммерческая деятельность на рынке товаров и услуг. Коммерческие сделки /Ср/	8	10	ПК-1-31 ПК-1-У1 ПК-1-В1	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5Л2.1 Л2.2 Л2.3			
	Раздел 2. Банки и их роль в коммерческой деятельности							
2.1	Роль банков в коммерческой деятельности /Лек/	8	2	ПК-1-В1 ПК-3-31	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5Л2.1 Л2.2 Л2.3			
2.2	Роль банков в коммерческой деятельности /Пр/	8	4	ПК-1-В1 ПК-3-31 ПК-3-У1	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5Л2.1 Л2.2 Л2.3			
2.3	Роль банков в коммерческой деятельности /Ср/	8	5	ПК-1-31 ПК-1-У1 ПК-1-В1 ПК-3-31 ПК-3-У1	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5Л2.1 Л2.2 Л2.3			
2.4	Организация и техника операций на товарных биржах, аукционах, торгах, ярмарках /Лек/	8	2	ПК-1-31 ПК-1-У1 ПК-1-В1	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5Л2.1 Л2.2 Л2.3			

2.5	Организация и техника операций на товарных биржах, аукционах, торгах, ярмарках /Пр/	8	2	ПК-1-В1 ПК-3-31	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5Л2.1 Л2.2 Л2.3			
2.6	Организация и техника операций на товарных биржах, аукционах, торгах, ярмарках /Ср/	8	5	ПК-1-У1 ПК-3-У1	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5Л2.1 Л2.2 Л2.3			
2.7	Особенности коммерческой деятельности на различных рынках /Ср/	8	10	ПК-1-31 ПК-3-31	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5Л2.1 Л2.2 Л2.3			
Раздел 3. Государственное и международное регулирование коммерческой деятельности								
3.1	Государственное и международное регулирование коммерческой и предпринимательской деятельности /Ср/	8	8	ПК-1-31 ПК-1-У1 ПК-1-В1	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5Л2.1 Л2.2 Л2.3			
3.2	Эффективность коммерческой деятельности предприятия /Лек/	8	2	ПК-1-31 ПК-1-У1 ПК-1-В1 ПК-3-31 ПК-3-У1	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5Л2.1 Л2.2 Л2.3			
3.3	Этапы выхода на внешний рынок. Внешнеторговый контракт /Пр/	8	2	ПК-1-У1 ПК-1-В1 ПК-3-31	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5Л2.1 Л2.2 Л2.3			
3.4	Условия поставки товаров и перемещение их через границу. Подготовка контрольной работы /Ср/	8	8	ПК-1-В1 ПК-3-У1	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5Л2.1 Л2.2 Л2.3			Р1
3.5	Методы определения цены экспортных и импортных товаров. Особенности ценообразования на мировом рынке /Ср/	8	8	ПК-1-31 ПК-1-У1 ПК-1-В1 ПК-3-31 ПК-3-У1	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5Л2.1 Л2.2 Л2.3			
3.6	Торговые посредники и их деятельность на зарубежном рынке. Основные мировые биржи и аукционы. Международные торги /Ср/	8	9	ПК-1-31 ПК-1-У1 ПК-1-В1 ПК-3-31 ПК-3-У1	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5Л2.1 Л2.2 Л2.3		КМ1	