

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Котова Лариса Анатольевна
Должность: Директор филиала
Дата подписания: 29.01.2024 15:24:17
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:
аудиторные занятия 16
самостоятельная работа 92

Формы контроля в семестрах:
зачет 8

Распределение часов дисциплины по семестрам

Семестр (<Курс>.<Семестр на курсе>)	8 (4.2)		Итого	
	Неделя			
Вид занятий	УП	РП	УП	РП
Лекции	8	8	8	8
Практические	8	8	8	8
Итого ауд.	16	16	16	16
Контактная работа	16	16	16	16
Сам. работа	92	92	92	92
Итого	108	108	108	108

1. ЦЕЛИ ОСВОЕНИЯ

1.1	освоение теоретических положений и методологии эффективной коммерческой деятельности производственного предприятия и учреждений и организаций непроизводственной 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	ИС: Предприятие	
2.1.2	Маркетинг	
2.1.3	Экономика труда	
2.1.4	Системы управления базами данных	
2.1.5	Основы работы в цифровой среде	
2.2	Дисциплины (модули) и практики, для которых освоение данной дисциплины (модуля) необходимо как предшествующее:	
2.2.1	Делопроизводство и 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	2	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	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 Э1			
1.6	Контракты купли-продажи /Ср/	8	15	ПК-1-31 ПК-1-У1	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5Л2.1 Л2.2 Л2.3			
1.7	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 /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			
2.3	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			
2.4	Организация и техника операций на товарных биржах, аукционах, торгах, ярмарках /Ср/	8	8	ПК-1-У1 ПК-3-У1	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5Л2.1 Л2.2 Л2.3			
2.5	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	10	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	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			
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	