

АННОТАЦИЯ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Наименование дисциплины (модуля)

Торговое дело

Наименование ОПОП ВО

38.03.06 Торговое дело. Интернет-маркетинг и электронная торговля

Цели и задачи дисциплины (модуля)

Целью дисциплины «Торговое дело» является овладение системой теоретико-методологических, организационных и финансово-экономических знаний и действий, направленных на совершенствование торговых процессов предприятий для удовлетворения спроса потребителя и получение прибыли от реализации товаров.

Задачами дисциплины являются:

- освоение теоретических основ торгового дела применительно к сфере товарного обращения;
- изучение составляющих формирования потребительского рынка, регулирования деятельности субъектов сферы товарного обращения;
- ознакомление с организацией розничной и оптовой торговой сети;
- организация торговых процессов в магазине, системы товароснабжения и складского хозяйства, процесса образования оптимальных товарных запасов.

Результаты освоения дисциплины (модуля)

Планируемыми результатами обучения по дисциплине являются знания, умения, навыки, соотнесенные с компетенциями, которые формирует дисциплина, и обеспечивающие достижение планируемых результатов по образовательной программе в целом. Перечень компетенций, формируемых в результате изучения дисциплины, приведен в таблице 1.

Таблица 1 – Компетенции обучающегося, формируемые в результате освоения дисциплины (модуля)

Название ОПОП ВО, сокращенное	Код и формулировка компетенции	Код и формулировка индикатора достижения компетенции	Результаты обучения по дисциплине		
			Код результата	Формулировка результата	
38.03.06 «Торговое дело» (Б-ТД)	ОПК-1 : Способен применять знания экономической и управленческой теории при решении оперативных и тактических задач в торгово-экономической, торгово-организационной, торгово-технологической и административно-управленческой сферах	ОПК-1.3к : Участвует в управлении товародвижением, его учетом и оптимизацией, минимизацией потерь товаров, затрат материальных и трудовых ресурсов	РД1	Знание	Основные этапы товародвижения на предприятии
			РД2	Умение	Определять возможные проблемы приводящие к потерям запасов и ресурсов
			РД3	Навык	методами контроля за соблюдением правил и сроков хранения товарно - материальных ценностей
	ОПК-3 : Способен анализировать и содержательно объяснять природу торгово-экономических процессов	ОПК-3.1к : Анализирует факторы влияния на потребительское поведение и на торгово-экономические процессы предприятия	РД4	Знание	основные торгово-экономические процессы проходящие на предприятии
	ОПК-3.2к : Анализирует организацию торгово-технологических процессов предприятия	РД5	Знание	Нормативное регулирование торгово-технологического процессы на предприятии	

	ОПК-4 : Способен предлагать экономически и финансово обоснованные организационно-управленческие решения в профессиональной деятельности	ОПК-4.1к : Проводит экономическое обоснование предложений по совершенствованию торгово-экономических, торгово-организационных, торгово-технологических и административно-управленческих процессов	РД6	Умение	выделять торгово-технологического процессы на предприятии
		ОПК-4.2к : Выполняет экономическое и финансовое обоснование профессиональных проектов	РД7	Знание	основные показатели характеризующие эффективность торговой деятельности
			РД8	Умение	Рассчитывать основные показатели характеризующие эффективность торговой деятельности
			РД9	Умение	Интерпретировать полученные в ходе расчётов значения

Основные тематические разделы дисциплины (модуля)

- 1) История торговли
- 2) Рынок и его взаимосвязь с торговлей
- 3) Механизм саморегулирования рынка
- 4) Конъюнктура торговли
- 5) Конкуренция и ее обеспечение в торговле
- 6) Налогообложение в торговле России
- 7) Ресурсный потенциал торговли
- 8) Сущность и порядок регулирования хозяйственных связей в торговле
- 9) Государственное регулирование торговой деятельности в РФ
- 10) Ознакомление с законом "О защите прав потребителей"

Трудоёмкость дисциплины (модуля) и виды учебной работы

Объем дисциплины (модуля) в зачетных единицах с указанием количества академических часов, выделенных на контактную работу с обучающимися (по видам учебных занятий) и на самостоятельную работу по всем формам обучения, приведен в таблице 2.

Таблица 2 – Трудоёмкость дисциплины

Название ОПОП ВО	Форма обучения	Часть УП	Семестр (ОФО) или курс (ЗФО, ОЗФО)	Трудоёмкость (З.Е.)	Объем контактной работы (час)					СРС	Форма аттестации	
					Всего	Аудиторная			Внеауди-торная			
						лек.	прак.	лаб.	ПА			КСР
38.03.06 Торговое дело	ОФО	Б1.Б	2	3	55	36	18	0	1	0	53	Э

Составители(ль)

Шумик Е.Г., кандидат экономических наук, доцент, Кафедра маркетинга и торговли, Ekaterina.Shumik1@vvsu.ru