Министерство образования и науки Российской Федерации

Государственное образовательное учреждение

высшего профессионального образования

«Хабаровская государственная академия экономики и права»

 Кафедра логистики и коммерции

УТВЕРЖДАЮ

Первый проректор по учебной работе

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_И.Б. Миронова

«\_\_\_\_»\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_2011 г.

АННОТАЦИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Управление продажами и сетевая организация бизнеса в торговле

по направлению 100700.62 «Торговое дело»

профиль «Коммерция»

очной формы обучения

Хабаровск 2011

 **1. Цели и задачи дисциплины:**

**1.1. Цели дисциплины:** приобретения основополагающих и специальных знаний в области управления продажами предприятий торговли, изучение процесса создания, особенностей организации розничных торговых предприятий в условиях сетевой организации бизнеса и экономических показателей их функционирования в условиях жёсткой конкуренции, а также формирование практических навыков в данной области.

 **1.2. Задачи курса:**

* Изучение сущности и функций розничных торговых сетей.
* Изучение организации продаж в различных организациях и на различных рынках в условиях сетевой организации бизнеса.
* Изучение коммерческой политики торговой компании при работе с розничными сетями.
* Изучение современного состояния и перспектив развития сетевой розничной торговли в России.
* Изучение истории развития крупных сетевых розничных предприятий в России.
* Изучение истории развития крупных сетевых розничных предприятий за рубежом.
* Изучение использования «частной марки» в розничной сети.

2. Место дисциплины в структуре ООП:

Дисциплина является логическим продолжением и детализацией таких дисциплин, как «Основы коммерческой деятельности», «Организация, технология и проектирование предприятий», «Организация коммерческой деятельности (по отраслям и сферам применения)».

3. Требования к результатам освоения дисциплины

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих компетенций:

3.1. Общекультурные компетенции

* способностью находить организационно-управленческие решения в нестандартных ситуациях, самостоятельно принимать решения и готовностью нести за них ответственность (ОК-4).

3.2. Профессиональные компетенции:

* способностью прогнозировать бизнес-процессы и оценивать их эффективность (ПК-4);
* готовностью к выявлению и удовлетворению потребностей покупателей товаров, их формированию с помощью маркетинговых коммуникаций, способностью изучать и прогнозировать спрос потребителей, анализировать маркетинговою информацию, конъюнктуру товарного рынка (ПК-6);
* готовностью анализировать, оценивать и разрабатывать стратегии организации (ПК-14);
* способностью разрабатывать проекты профессиональной деятельности (торгово-
технологические, и/или маркетинговые, и/или рекламные, и/или логистические процессы) с
использованием информационных технологий (ПК-18).

В результате изучения дисциплины студент должен:

 **Знать:**

* сущность и функции управления продажами в торговле;
* факторы, определяющие специфику организации продаж на различных предприятиях;
* этапы процесса продаж в торговле;
* особенности коммерческой политики торговой компании при работе с розничными сетями;
* сущность и функции сетевой организации бизнеса в торговле.

**Уметь:**

* оценивать значение процесса продаж в деятельности торгового предприятия;
* оценивать состояние, перспективы развития и конкурентные преимущества розничных торговых предприятий;
* формировать элементы коммерческой политики торговой компании при работе с розничными сетями;
* владеть приемами экономического анализа издержек при организации продаж.

**4. Объем дисциплины и виды учебной работы**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Вид учебной работы | Всего часов/зачетных единиц | Семестры |
| 8 |  |  |  |
| Аудиторные занятия (всего), в том числе | 36 | 36 |  |  |  |
| Лекции | 12 | 12 |  |  |  |
| Практические занятия (ПЗ) | 24 | 24 |  |  |  |
| Лабораторные занятия |  |  |  |  |  |
| Самостоятельная работа (всего), в том числе | 108 | 108 |  |  |  |
| Общая трудоемкость: часы зачетные единицы | 144 | 144 |  |  |  |
| 4 | 4 |  |  |  |