

Документ подписан простой электронной подписью

Информация о владельце:

ФИО: Кандрашина Елена Александровна

Должность: И.о. ректора ФГАОУ ВО «Самарский государственный экономический университет»

Дата подписания: 30.06.2022 14:52:16

Уникальный программный ключ:

2db64eb9605ce27edd3b8e8fdd32c70e0674ddd2

**Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования
«Самарский государственный экономический университет»**

Институт Институт экономики предприятий

Кафедра Коммерции, сервиса и туризма

АННОТАЦИЯ

Наименование дисциплины Б1.В.ДЭ.01.02 Современные проблемы
коммерции

**Основная профессиональная
образовательная программа** 38.04.02 Менеджмент программа Маркетинг,
предпринимательство, инновации

Целью изучения дисциплины является формирование результатов обучения, обеспечивающих достижение планируемых результатов освоения образовательной программы.

1. Место дисциплины в структуре ОП

Дисциплина Современные проблемы коммерции входит в часть, формируемая участниками образовательных отношений (дисциплина по выбору) блока Б1.Дисциплины (модули)

Предшествующие дисциплины по связям компетенций: Методы оценки эффективности коммерческой деятельности

Последующие дисциплины по связям компетенций: Распределительная и закупочная логистика, Логистическое проектирование товаропроводящих систем, Стратегическая логистика

2. Планируемые результаты обучения по дисциплине, обеспечивающие достижение планируемых результатов обучения по программе

Изучение дисциплины Современные проблемы коммерции в образовательной программе направлено на формирование у обучающихся следующих компетенций:

Профессиональные компетенции (ПК):

ПК-4 - Способен проводить внутренние и внешние коммуникационные кампании

Планируемые результаты обучения по программе	Планируемые результаты обучения по дисциплине		
	ПК-4.1: Знать: методы построения внутренних и внешних коммуникационных компаний	ПК-4.2: Уметь: выбирать средства и формы коммуникации, наиболее релевантные по отношению к конкретной задаче, проблеме	ПК-4.3: Владеть (иметь навыки): навыками проведения внутренних и внешних коммуникационных кампаний

ПК-3 - Способен управлять продажами товаров и услуг

Планируемые результаты обучения по программе	Планируемые результаты обучения по дисциплине		
	ПК-3.1: Знать: технологии, приемы и методы управления продажами товаров и услуг	ПК-3.2: Уметь: управлять продажами товаров и услуг	ПК-3.3: Владеть (иметь навыки): навыками управления продажами товаров и услуг

3. Объем и виды учебной работы

Учебным планом предусматриваются следующие виды учебной работы по дисциплине:

Очная форма обучения

Виды учебной работы	Всего час/ з.е.
	Сем 3
Контактная работа, в том числе:	16.15/0.45
Занятия лекционного типа	4/0.11
Занятия семинарского типа	12/0.33
Индивидуальная контактная работа (ИКР)	0.15/0

Самостоятельная работа:	73.85/2.05
Промежуточная аттестация	18/0.5
Вид промежуточной аттестации: Зачет	Зач
Общая трудоемкость (объем части образовательной программы): Часы	108
Зачетные единицы	3