

Аннотация

рабочей программы учебной дисциплины Б1.В.ДВ.02.02 Планирование и прогнозирование в торговой деятельности

направление подготовки бакалавров 38.03.07. Товароведение

Цели изучения курса: формирование у слушателей теоретических знаний и приобретение ими практических навыков и умений о закономерностях формирования и методах прогнозирования развития рынка потребительских товаров.

Задачи курса:

- овладение навыками и умениями работы с поставщиками и потребителями, а также анализ и выявление потенциала увеличения объема продаж и реализация этого потенциала;
- приобретение знаний в области организации планирования и прогнозирования товарных рынков.

Основные блоки и темы дисциплины (дидактические единицы): Методологические основы планирования и прогнозирования. Методы прогнозирования. Состояние и перспективы развития рынков наиболее значимых продовольственных товаров в России. Прогнозирование товарных рынков.

Учебная дисциплина «Планирование и прогнозирование торговой деятельности» входит в перечень дисциплин по выбору вариативной части базового цикла ОП.

В результате изучения дисциплины магистрант должен обладать следующими компетенциями:

ПК-1 - Умение анализировать коммерческие предложения и выбирать поставщиков потребительских товаров с учетом требований к качеству и безопасности, экологии, тенденций спроса, моды, новых технологий производства.

ПК-7 - Умение анализировать спрос и разрабатывать мероприятия по стимулированию сбыта товаров и оптимизации торгового ассортимента.

ПК-10 - Способность выявлять ценообразующие характеристики товаров на основе анализа потребительских свойств для оценки их рыночной стоимости.

Иметь:

- способность анализировать коммерческие предложения, навыки работы с документацией в товароведной деятельности, составления договоров купли-продажи (контрактов) (ПК-1);

- способность сегментировать потребительский рынок, анализировать и прогнозировать спрос, работать с потребителями и производителями (ПК-7);

- представление о методах исследования рынка потребительских товаров (ПК-10);

знать:

- критерии выбора поставщиков, правила организации закупки и составления договоров (ПК-1);

- факторы, определяющие спрос населения и методы стимулирования сбыта товаров (ПК-7);

- ценообразующие факторы и характеристики товаров (ПК-10);

уметь:

- организовывать торгово-закупочную деятельность в масштабах отдельного торгового предприятия с учетом требований к качеству и безопасности, экологии, тенденций спроса, моды, новых технологий производства (ПК-1);

- изучать и анализировать спрос и разрабатывать предложения по оптимизации торгового ассортимента (ПК-7);

- на основе анализа потребительских свойств выявлять ценообразующие характеристики товаров для оценки их рыночной стоимости (ПК-10);

владеть:

- практикой закупки и поставки товаров (ПК-1).
- методами сбора и обработки информации по вопросам спроса и товарных предложений (ПК-7);
- навыками оценки рыночной стоимости потребительских товаров (ПК-10).

Дисциплина «Планирование и прогнозирование торговой деятельности» изучается посредством лекций, все разделы программы закрепляются практическими занятиями, самостоятельной работой над учебной и научной литературой и завершается зачетом.

Общая трудоемкость дисциплины составляет 108 часов, 3 зачетных единицы.

Вид промежуточной аттестации: зачет

Разработчик

Зав. выпускающей кафедрой



Мугу И.Г.
Ф.И.О.

Газова З.Т.
Ф.И.О.