

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 04:52:17

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.06 Методы оценки эффективности  
коммерческой деятельности

**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 Методы оценки эффективности коммерческой деятельности входит в часть, формируемая участниками образовательных отношений блока Б1. Дисциплины (модули)

Последующие дисциплины по связям компетенций: Управление конкурентоспособностью и качеством, Управление государственными и муниципальными закупками, Формирование имиджа коммерческого предприятия, Инновационные формы электронной коммерции, Современные проблемы коммерции, 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 Методы оценки эффективности коммерческой деятельности в образовательной программе направлено на формирование у обучающихся следующих компетенций:

### Профессиональные компетенции (ПК):

ПК-1 - Способен определять конкурентоспособный ассортимент товаров и услуг организации и проводить тестирование инновационных товаров (услуг, брендов)

Планируемые результаты обучения по программе	<b>Планируемые результаты обучения по дисциплине</b>		
	ПК-1.1: Знать:	ПК-1.2: Уметь:	ПК-1.3: Владеть (иметь навыки):
	методы и инструменты определения конкурентоспособного ассортимента товаров и услуг организации и проведение тестирования инновационных товаров (услуг, брендов)	определять конкурентоспособный ассортимент товаров и услуг организации и проводить тестирование инновационных товаров (услуг, брендов)	навыками определения конкурентоспособного ассортимента товаров и услуг организации и применения инструментов тестирования инновационных товаров (услуг, брендов)

ПК-3 - Способен управлять продажами товаров и услуг

Планируемые результаты обучения по программе	<b>Планируемые результаты обучения по дисциплине</b>		
	ПК-3.1: Знать:	ПК-3.2: Уметь:	ПК-3.3: Владеть (иметь навыки):
	технологии, приемы и методы управления продажами товаров и услуг	управлять продажами товаров и услуг	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 2

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:	109.85/3.05
Промежуточная аттестация	18/0.5
Вид промежуточной аттестации:	
Зачет	Зач
Общая трудоемкость (объем части образовательной программы): Часы	144
Зачетные единицы	4