

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Клочков Юрий Сергеевич
Должность: и.о. ректора
Дата подписания: 09.04.2024 16:32:55
Уникальный программный ключ:
4e7c4ea90328ec8e65c5d8058549a2538d7400d1

**Аннотация рабочей программы дисциплины
«Ценообразование в коммерции и логистике»**

**основной профессиональной образовательной программы по направлению подготовки
38.03.06 Торговое дело**

**Направленность: Управление процессами и проектирование в коммерческой
деятельности**

1. Цель изучения дисциплины - формирование у обучающихся теоретических знаний и целостного представления об основах, принципах и методах ценообразования, приобретение навыков построения экономических отношений и принятия управленческих решений, связанных с ценообразованием, и формирование компетенций в области ценообразования, необходимых в профессиональной деятельности бакалавров по направлению подготовки «Торговое дело».

2. Место дисциплины в структуре основной профессиональной образовательной программы

Дисциплина «Ценообразование в коммерции и логистике» относится к части учебного плана по направлению подготовки «Торговое дело», формируемой участниками образовательных отношений.

Необходимыми условиями для освоения дисциплины являются:

знание основ экономической теории и основных понятий экономики предприятия, места ценообразования в системе маркетинга;

умения анализировать информацию на основе статистических данных,

владение навыками расчетов налоговых отчислений.

Содержание дисциплины является логическим продолжением содержания дисциплин «Институциональная экономика», «Статистика в коммерческой деятельности», «Экономика торгового предприятия», «Бухгалтерский учет и налогообложение в коммерческой организации», «Маркетинг».

Знания по дисциплине «Ценообразование в коммерции и логистике» необходимы для изучения следующих дисциплин: «Стратегическое управление», «Организация и управление коммерческой деятельностью», «Торгово-экономический анализ», «Проектная деятельность в коммерческой сфере»

3. Результаты освоения дисциплины: формируемые компетенции и индикаторы их достижения

Код и наименование компетенции	Код и наименование индикатора достижения компетенции (ИДК)	Код и наименование результата обучения по дисциплине
ПКС-5 Способен реализовывать функции комплексного маркетинга организации	ПКС-5.3 Реализует политику ценообразования организации, в т.ч. в сфере торговли	Знать: 31: понятие политики ценообразования
		Уметь: У1: анализировать политику ценообразования
		Владеть: В1: навыком разработки политики ценообразования
ПКС-6 Способен разрабатывать предложения по стратегии развития организации, в том числе коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической и (или) товароведной деятельности	ПКС-6.1 Разрабатывает стратегические планы развития по направлению деятельности и бизнес-планов организации	Знать: 32 основы разработки стратегии ценообразования и ее место в бизнес-плане
		Уметь: У2: выбирать стратегии ценообразования в соответствии с деятельностью организации

Сертификат: 008E624DF98BC2E90078B97FC72BE94C3F
Владелец: Елена Васильевна
Действителен: с 11.08.2023 до 03.11.2024

		Владеть: В2: навыком разработки стратегии ценообразования
ПКС-9 Способен к осуществлению внешнеэкономической деятельности организации	ПКС-9.1 Осуществляет подготовку к заключению внешнеторгового контракта	Знать З3: особенности формирования цен в соответствии с международными правилами
		Уметь: У3 проводить расчет цен для внешнеторгового контракта
		Владеть: В3: навыком формирования цены внешнеторгового контракта в соответствии с международными правилами
ПКС-10 Способен осуществлять формирование и прогнозирование цен на товары, работы и услуги	ПКС-10.1 Исследует и рассчитывает затраты на товары, работы и услуги при формировании цен	Знать: З4 состав затрат
		Уметь: У4: проводить анализ затрат в цене
		Владеть: В4: навыком расчета затрат при формировании цен на товары, работы, услуги
	ПКС-10.2 Анализирует и прогнозирует рыночные цены на товары, работы и услуги	Знать: З5: методы анализа и прогнозирования цен на товары, работы и услуги
		Уметь: У5: проводить анализ цен
		Владеть: В5: навыком прогнозирования цен
	ПКС-10.3 Применяет экономические расчеты для формирования ценовой политики организации, в т.ч. применения методов стимулирования продаж	Знать: З6: основы экономических расчетов для формирования цен
		Уметь: У6: применять приемы ценообразования для стимулирования продаж
		Владеть: В6: навыком обоснования цен при формировании ценовой политики организации

4. Общая трудоемкость дисциплины: составляет 3 зачетные единицы, 108 часов.

5. Форма промежуточной аттестации: очная форма обучения: экзамен/6 семестр.

Рабочую программу разработал А.А.Габудина, доцент, к. э. н, доцент кафедры управления строительством и ЖКХ

Руководитель образовательной программы _____ А.А. Габудина