



Казанский федеральный
УНИВЕРСИТЕТ

ИНСТИТУТ
управления, экономики
и финансов

Направление
«ТОРГОВОЕ ДЕЛО»
ПРОФИЛЬ
«КОММЕРЦИЯ И СЕТЕВОЙ РИТЕЙЛ»



Актуальность, цель программы

Актуальность обращения к сущности коммерческой деятельности торговых предприятий вытекает из того обстоятельства, что роль торговых операций внутри страны и за ее пределами постоянно возрастает, что требует повышенного внимания к вопросам цены, продвижения, сбыта, качества товаров, т. е. к вопросам организации коммерческой работы.

Развитие рыночных отношений в мировой экономике создает новую экономическую ситуацию, связанную со свободным формированием хозяйственных связей торговли с промышленными предприятиями и гибким ценообразованием. Торговые предприятия действуют в условиях свободы договоров, конкуренции, жесткой экономической ответственности. Такое положение требует экономико-организационных условий, без которых невозможно повышение эффективности деятельности хозяйствующих субъектов рынка, в том числе розничной торговли, а также предъявляет повышенные требования к специалистам в сфере коммерции.

Цель программы - обеспечение подготовки специалистов в сфере коммерции нового поколения, обладающих широким спектром фундаментальных знаний и практических навыков в области коммерческих отношений, способных осуществлять аналитическую, расчетно-финансовую, коммерческую деятельность и принимать обоснованные решения в выбранной сфере деятельности



Основные дисциплины

1 и 2 курс

- Инновационная экономика и предпринимательская деятельность;
- Основы логистики
- Стратегический менеджмент
- Коммерческая деятельность
- Организация торговой деятельности

3 курс

- Маркетинговые коммуникации
- Финансовый менеджмент
- Управление закупками и работа с поставщиками
- Управление продажами
- Менеджмент рекламы

4 курс

- Бенчмаркинг
- Поведение потребителей
- Диджитал-маркетинг
- Data Science в ритейле
- Управление лояльностью покупателей



Партнеры образовательной программы.

Стажировки, практики



Образовательный процесс строится с учетом требований крупнейших игроков на рынке ритейла и e-commerce:

- **Глобальное видение бизнеса;**
- **Диджитальность;**
- **Эффективные коммуникации**



Будущая карьера

Торговля всегда была и будет развитой и востребованной сферой. Управляющие, которые способны показать хорошие результаты, всегда требуются в солидных компаниях. Молодой специалист может организовывать коммерческую деятельность интернет-магазинов, обеспечивать куплю-продажу товаров и услуг, заниматься формированием ассортимента, документально оформлять торговые сделки, обеспечивать решение организационных, экономических и социально-психологических проблем предприятия, изучать спрос и предложение на рынке.



Набор компетенций на выходе

Программа 38.03.06 предусматривает получение специалистами среднего звена следующих профессиональных компетенций:

- организация и управление торговлей и сбытом (управление ассортиментом, заключение договоров, контроль);
- проведение маркетинговой и экономической деятельности (маркетинговые исследования, сбор информации, изучение спроса, формирование предложений, реклама, ценовая политика);
- обеспечение соблюдения нормативов качества, товародвижения, хранения товаров.
- организация работы (управление персоналом, координация деятельности).



Контакты кафедры маркетинга

Адрес: Бутлерова, 4 (ауд. С312)

Телефон: (843) 238-08-24

Руководитель: Каленская Наталья Валерьевна