Учебная дисциплина по выбору студентов

**«Электронная коммерция»**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 1. | Название учебной дисциплины по выбору студента | Электронная коммерция |
| 2. | Специальность | 1-25 01 10 «Коммерческая деятельность» |
| 3. | Курс обучения | Кс-3з (2020) |
| 4. | Семестр обучения | 5 семестр |
| 5. | Трудоемкость в зачетных единицах | 2, 0 зачетные единицы. |
| 6. | Ф.И.О. преподавателя, должность, ученая степень, ученое звание | Гурская С.П., доцент кафедры коммерции и логистики, к.э.н., доцент |
| 7. | Цель учебной дисциплины по выбору студента | Формирование системного подхода к теоретическим основам и практическим аспектам реализации электронной коммерции, включающими технологии совершения коммерческих операций, поиска и сбора маркетинговой информации с применением электронных средств обмена данными |
| 8. | Перечень дисциплин – предшественников | Коммерческая деятельность |
| 9. | Краткое содержание учебной дисциплины по выбору студента | Коммерческие возможности Интернета высоко оцениваются в области коммерции. Интернет является не только технической основой бизнеса, но и выступает как новое средство маркетинговых исследований, коммуникаций с потребителем, позволяет перевести обслуживание клиентов на новый уровень. Внедрение инструментов электронной коммерции можно рассматривать как средство решения проблемы создания информационной и технологической базы для развития потребительских рынков страны.  Следовательно, использование информационных технологий кардинально преобразует процессы экономического взаимодействия компаний с их клиентами, поставщиками и даже конкурентами.  Основные темы учебной дисциплины:   1. Введение в электронный бизнес и электронную коммерцию. 2. Системы и формы электронной коммерции. 3. Организация продажи средства электронной коммерции. 4. WEB-сайт как инструмент электронной коммерции. 5. Продвижение товаров и услуг в Интернете. 6. Безопасность электронной коммерции. 7. Эффективность электронной коммерции. |
| 10. | Перечень рекомендуемой литературы | 1. Электронная коммерция: пособие /С.П. Гурская Рукопись. Утверждена НМС № 1 от 12.10.2021.  2. ЭУМК «Электронная коммерция». Автор-составитель: Трифунтов А.И.  Регистрационное свидетельство № 5141814425 от15.02.2018г. |
| 11. | Методы преподавания | Технологии модульно-рейтингового обучения, коммуникативные технологии (дискуссии, презентации), игровые технологии (решение ситуационных задач), использование интернет-ресурсов |
| 12. | Язык обучения | Русский |

Учебная дисциплина по выбору студентов

**«Автоматизированное рабочее место специалиста»**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 1. | Учебная дисциплина | «Автоматизированное рабочее место специалиста» |
| 2. | Специальности | 1-25 01 10 «Коммерческая деятельность» |
| 3. | Курс обучения | 3 |
| 4. | Семестр обучения | 5 |
| 5. | Трудоемкость учебной дисциплины | 2 зачетные единицы |
| 6. | Преподаватель | Бондаренко Оксана Григорьевна, зав. кафедрой коммерции и логистики, к.э.н., доцент |
| 7. | Цель учебной дисциплины | получение студентами знаний и практических навыков получения и обработки коммерческой информации при выполнении операций на автоматизированном рабочем месте специалиста |
| 8. | Перечень дисциплин – предшественников | предшественников: организация и технология торговли, коммерческая деятельность, экономика организации |
| 9. | Краткое содержание учебной дисциплины | Коммерция – область сложнейших проблем и решений, в том числе в части автоматизации коммерческих и технологических операций. В связи с этим, задачи учебной дисциплины состоят в получении студентами умений анализировать и объективно оценивать программные продукты по автоматизации бизнес-операций (знание их положительных и отрицательных сторон); приобретении практических навыков осуществления коммерческих операций с помощью специализированного программного обеспечения. |
| 10. | Перечень рекомендуемой литературы | 1. Гаврилов, Л.П. Информационные технологии в коммерции: учеб. пособие для вузов / Л.П. Гаврилов. – М.: ИНФРА-М, 2020. – 238 с. 2. Гаврилов, Л.В. Электронная коммерция : учеб. и практикум для бакалавриата и магистратуры / Л.В. Гаврилов. - М. : Юрайт, 2016. - 363 с. 3. ЭУМКпо учебной дисциплине «Комплексная автоматизированная система управления коммерческой деятельностью» для дистанционной формы получения образования для специальностей «Коммерческая деятельность», «Товароведение и торговое предпринимательство». Регистрационное свидетельство № 5141711489 от 04.04.2017 г. Авторы-составители: Бондаренко О.Г., Гуменников А.П., Юркова И.Б., Бобович А.П. 4. Использование программного продукта «СуперМаг Плюс» в коммерческой деятельности и логистике: пособие для реализации содержания общеобразовательных программ высшего образования I и II ступеней и переподготовки руководящих работников и специалистов / авт.-сост.: А.П. Бобович и [ др.] ; под общ. ред. А.П. Бобовича. – Гомель: Учреждение образования «Белорусский торгово-экономический университет потребительской кооперации», 2018. – 76 с. 5. Управление продажами: учеб. пособие /С.П. Гурская и др.– Минск: Выш. школа, 2015.– 303 с. |
| 11. | Методы преподавания | чтение лекций, проведение лабораторных занятий |
| 12. | Язык обучения | русский |