



Направление: 38.04.06 «Торговое дело»
Направленность: Коммерческая деятельность на рынке товаров и услуг
Форма обучения: очная (2 года), заочная (2,5 года)
Квалификация выпускника: магистр
Выпускающая кафедра: кафедра информационных технологий предпринимательства
Руководитель программы: д.т.н, профессор, заслуженный работник высшей школы РФ Ястребов Анатолий Павлович

Коммерческая деятельность – это сложная оперативно-организационная система, направленная на обеспечение совершения процессов купли-продажи с учетом текущих и перспективных рыночных изменений в целях полного, качественного и своевременного удовлетворения спроса населения и получения прибыли.

Магистерская программа предусматривает подготовку магистра торгового дела, владеющего современными теоретическими подходами и методами коммерческой деятельности, а также практическими навыками проектирования и реализации коммерческих сделок на различных товарных рынках. Обучение на магистерской программе «Коммерческая деятельность на рынке товаров и услуг» позволит получить знания, которые можно применить в предпринимательской сфере, а также в деятельности персонала высшего управленческого звена компаний различных форм собственности, осуществляющих коммерческую деятельность на промышленных, сервисных, торгово-посреднических предприятиях, а также, работающих в сфере государственных закупок.

Объектами профессиональной деятельности магистров являются: товары потребительского и производственного назначения; услуги по торговому обслуживанию покупателей, коммерческие, товароведные, логистические, торгово-технологические и маркетинговые процессы; выявляемые и формируемые потребности; средства рекламы; методы и средства испытания и контроля качества товаров; научно-исследовательские процессы, образовательные средства и методы.

Возможные области практической деятельности выпускников: участие в разработке и реализации корпоративной и конкурентной стратегии компаний и организаций; разработка концепции управления; участие в разработке и реализации комплекса мероприятий операционного характера в соответствии со стратегией компании (корпорации); планирование деятельности стратегических подразделений; формирование организационной структуры управления компанией; планирование, организация, активизация и координация работы исполнителей (команды) для осуществления конкретных видов деятельности, работ, проектов.

Перспективы возможного трудоустройства выпускников: торговые компании, коммерческие компании, коммерческие отделы в государственных учреждениях, производственно-коммерческие отделы компаний.

Основные учебные дисциплины:

1. Особенности коммерции на рынке информационных технологий
2. Информационная поддержка принятия решений
3. Методология инновационной деятельности
4. Организация экспертизы коммерческой деятельности
5. Бизнес-проектирование коммерческой деятельности
6. Научные и методологические аспекты торговли рыночной среды
7. Современные информационные технологии в коммерческой деятельности
8. Моделирование конъюнктуры инновационного рынка
9. История и философия науки
10. Инновационные методы стратегического планирования и прогнозирования торговой деятельности
11. Современный стратегический анализ
12. Брендинг в торговой деятельности
13. Современные методы оценки эффективности торговли
14. Стратегический маркетинг
15. Иностранный язык (профессиональный)
16. Инновационные маркетинговые коммуникации
17. Научные основы организации закупки и реализации продукции
18. Инновационные технологии управления рекламной деятельностью
19. Инновационные маркетинговые технологии
20. Научные и методологические аспекты торговли в рыночной среде
21. Моделирование конъюнктуры инновационного рынка
22. Принятие коммерческих решений
23. Коммуникативный менеджмент
24. Рекламная деятельность в коммерческой сфере
25. Технология разработки рекламного продукта в различных отраслях и сферах деятельности
26. Международная рекламная деятельность
27. Антикризисные и бренд-коммуникации



Контактная информация:

Тел.: (812) 315-50-47

E-mail: dean8@aanet.ru

Сайт: www.guap.ru