

**Список учебных предметов/ курсов/ дисциплин (модулей), предусмотренных ОПОП
«Коммерция и электронная торговля» по направлению подготовки 38.03.06 Торговое
дело**

1. История (история России, всеобщая история)
2. Философия
3. Иностранный язык
4. Безопасность жизнедеятельности
5. Право
6. Социология
7. Физическая культура и спорт
8. Общая экономическая теория
9. Информационные системы и технологии
10. Хозяйственный строй России
11. Высшая математика
12. Анализ данных
13. Коммерческая деятельность
14. Бухгалтерский учет
15. Финансы, денежное обращение и кредит
16. Статистика
17. Менеджмент
18. Современные информационные технологии в коммерции
19. Системный анализ в коммерции
20. Логистика
21. Маркетинг
22. Налоги и налогообложение
23. Страхование
24. Управление проектами
25. Основы торгового дела
26. Экономика торгового дела
27. Основы товароведной деятельности в коммерции
28. Товарная экспертиза и выявление фальсификации товаров
29. Ассортиментная политика предприятий
30. Ценообразование и управление затратами в коммерции
31. Маркетинговые информационные системы и исследования в торговом деле
32. Интернет-маркетинг и маркетинговые коммуникации
33. Основы международной торговли
34. Организация и проектирование предприятий по технологии бережливого производства
35. Организация закупочной деятельности
36. Управление рисками в коммерции
37. Управление цепями поставок и логистические инновации
38. Управление товарными запасами
39. Профессиональный иностранный язык
40. Культура управления и основы лидерства в международном бизнесе
41. Управленческие решения и тимбилдинг
42. Бизнес-аналитика

43. Технологии обработки и визуализации данных
44. Основы цифровой безопасности
45. Применение информационных систем 1С: ERP Управление предприятием
46. Информационные технологии и средства работы с данными
47. Анализ и экономическая оценка проектов
48. Моделирование бизнес-процессов
49. Тайм-менеджмент в проектной деятельности
50. Лингвистические основы ведения межкультурного диалога в бизнес-среде
51. Экосистема социального капитала
52. Эффективные межкультурные бизнес-коммуникации и развитие эмоционального интеллекта
53. Электронные торговые площадки
54. Бизнес-модели электронной коммерции
55. Современные методы и инструменты онлайн торговли
56. Проектирование каналов дистанционной торговли
57. Управление продажами в торговле
58. Функциональные стратегии сбыта и работа с ключевыми клиентами
59. Структурный анализ и оценка эффективности торговой деятельности
60. Методы анализа эффективности коммерческой деятельности
61. Управление операционной деятельностью в торговле
62. Организация и управление бизнес-процессами коммерческой деятельности предприятий
63. Цифровые технологические решения в управлении торговым бизнесом
64. Современное программно-информационное обеспечение закупок и продаж
65. Разработка конкурентных стратегий в торговом бизнесе
66. Стратегическое планирование устойчивого развития коммерческой деятельности
67. Техника проведения коммерческих переговоров
68. Организация партнерских взаимоотношений в коммерческой деятельности
69. Логистика электронной торговли
70. Организация государственных закупок и прокьюремент
71. Управление лояльностью клиентов торговых предприятий
72. Управление офлайн и онлайн покупательским опытом
73. Анализ и оценка коммерческих проектов
74. Бизнес-планирование в коммерции
75. Проект: Исследования и инновации в торговом бизнесе
76. Проект: Исследования и инновации в коммерческой деятельности предприятий
77. Физическая культура и спорт (элективные дисциплины)
78. Электронные закупки
79. Малый бизнес и стартап в коммерции
80. Коммерциализация и трансфер инноваций