

*ДОНСКОЙ
ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
ТЕХНИЧЕСКИЙ
УНИВЕРСИТЕТ*

Кафедра «Экономика»



«Торговое дело»

Кафедра «Экономика»

▣ ***38.03.06 Торговое дело***

▣ ***38.04.06 Торговое дело***

Направления подготовки:

Бакалавриат

38.03.06 «Торговое Дело» :

- ▣ Коммерция**
- ▣ Логистика в торговой деятельности**
- ▣ Международная коммерция**
- ▣ Государственные и муниципальные закупки**

38.03.06 «Торговое дело» :

- Очная форма обучения - 4 года,
- Заочная форма обучения - 4,5 года,
- Заочная сокращенная форма - 3,5 года.

Квалификация – академический бакалавр.



Профессиональная подготовка выпускника по профилю «Коммерция» позволяет осуществлять:

- Организацию и планирование материально-технического обеспечения предприятия
- Закупки и сбыт товаров
- Управление и оптимизацию товародвижения, минимизацию потерь товара, затрат материальных и трудовых ресурсов
- Выбор стратегии ценообразования, организацией и проведением маркетинговых исследований.



Область профессиональной деятельности бакалавров
профиля «Коммерция» :

организация, управление и проектирование процессов в области коммерческой деятельности, маркетинга, торговой рекламы, логистики, товароведения и экспертизы товаров, материально-технического снабжения и сбыта, торгово-посреднической деятельности.

Объекты профессиональной деятельности бакалавров профиля «Коммерция»:

- товары потребительского и производственного назначения
- услуги по торговому и рекламному обслуживанию покупателей
- коммерческие, товароведные, торговые-технологические, маркетинговые, процессы, выявляемые и формируемые потребности
- средства рекламы, методы и средства испытания и контроля качества товаров, материальные потоки.

Профессиональная подготовка выпускника по профилю «Логистика в торговой деятельности» позволяет осуществлять:

- Организацию, формирование логистических цепей в торговле
- Управление логистическими процессами
- Управлением товародвижением
- Сбор, хранение, обработку, анализ и оценку информации, необходимой для организации и управления коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической деятельностью



Область профессиональной деятельности бакалавров
профиля «Логистика в торговой деятельности»:

- Выбор или формирование логистических цепей в торговле
- Участие в разработке логистических схем в торговле
- Управление логистическими процессами



Объекты профессиональной деятельности бакалавров профиля «Логистика в торговой деятельности» :

- Товары услуги по торговому и логистическому обслуживанию покупателей
- Коммерческие, товароведные, торгово-технологические, маркетинговые, логистические процессы, выявляемые и формируемые потребности,
- Средства рекламы, методы и средства испытания и контроля качества товаров
- Материальные потоки, логистические



Профессиональная подготовка выпускника по профилю «Международная коммерция» позволяет осуществлять:

- Организацию и управление коммерческой деятельностью, как на отечественном, так и на международном рынках в компаниях разных сфер экономики, масштаба и форм собственности
- Продвижением товаров и услуг на российский и зарубежные рынки
- Изучением и прогнозированием спроса с учетом требований покупателей на определенных сегментах международного и регионального рынка
- Управлением ассортиментом и качеством товаров и услуг, товарными запасами, персоналом, торгово-технологическим процессом на предприятии, логистическими процессами в области коммерции



Область профессиональной деятельности бакалавров профиля «Международная коммерция»:

организация, управление и проектирование процессов в сфере коммерческой деятельности, маркетинге, логистике, материально-техническом снабжении, сбыте и торгово-посреднической деятельности на отечественном и международном рынках.



Объектами профессиональной деятельности бакалавров профиля «Международная коммерция»:

- Товары и услуги по обслуживанию покупателей
- Коммерческие, товароведные, торгово-технологические, маркетинговые, логистические процессы на внутреннем и международном рынках,
- Изучение потребности целевого рынка, средств стимулирования сбыта, материальных потоков, логистических цепей и систем.



Направление «Торговое дело»(38.03.06) профиль «Государственные и муниципальные закупки»

- Нормативный срок обучения – 4 года
- Форма/продолжительность обучения – очная (4 года), заочная (4,5 года), заочная сокращенная (3,5 года).
- Квалификация – академический бакалавр.
- Виды деятельности – организационно-управленческая.

Профессиональная подготовка выпускника по профилю «Государственные и муниципальные закупки» позволяет осуществлять:



- Анализ и применением нормативно-правовых актов, регулирующих деятельность в области государственных и муниципальных закупок
- Организацию, управление и проектирование процессов в области государственных закупок, реализацией процедуры государственных закупок.

Область профессиональной деятельности бакалавров профиля «Государственные и муниципальные закупки»

- Оценка конъюнктуры рынков
- Создание эффективных схем организации закупок и сбыта
- Формирование контрактной системы в сфере закупок товаров, работ, услуг для государственных и муниципальных нужд



Объекты профессиональной деятельности бакалавров профиля «Государственные и муниципальные закупки»:

- Товары и услуги по обслуживанию покупателей,
- Коммерческие, товароведные, торгово-технологические, маркетинговые, логистические процессы
- Потребности целевого рынка, товары и услуги реализуемые в соответствии в законодательством регулирующим деятельность в области государственных и муниципальных закупок

Направления подготовки:
Магистратуры
38.04.06 «Торговое Дело» :

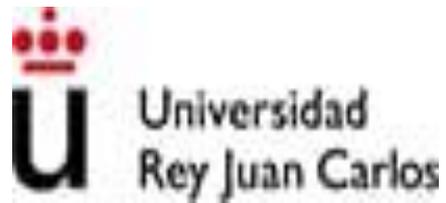
- ▣ Коммерческая деятельность на рынке товаров и услуг**
- ▣ Логистический инжиниринг и транспортно-логистические комплексы**

38.04.06 «Торговое дело» :

- Очная форма обучения - 2 года,
- Заочная форма обучения - 2,5 года,

Квалификация – магистр.





Совместная программа магистерской подготовки «**Международная торговля**» совместно с Университетом Короля Хуана Карлоса (Мадрид, Испания) дает возможность получения одновременно трех дипломов

Предприятия-партнеры, участвующие в реализации образовательной программы:

