

Аннотация образовательной программы высшего образования

Направление подготовки (специальности): 38.03.06 "Торговое дело"

Код и наименование направления подготовки (специальности)

Профиль подготовки/специализация 38.03.06.01 "Коммерция"

Код и наименование профиля подготовки (специализации)

Институт (кафедра), реализующие ОП ВО: Торгово-экономический институт (ТЭИ), кафедра Торгового дела и маркетинга (ТДМ)

Разработчики образовательной программы:

1. Суслова Ю.Ю., профессор, зав.кафедрой ТДМ Красноярск, ул.Л.Прушинской, 2 ауд.5-36 тел. 8 (391) 206-24-34, kmarketing05@mail.ru
2. Куимов В.В., профессор кафедры ТДМ Красноярск, ул.Л.Прушинской, 2 ауд.5-36 тел. 8 (391) 206-24-34kmarketing05@mail.ru
3. Щербенко Е.В., профессор кафедры ТДМ Красноярск, ул.Л.Прушинской, 2 ауд.5-36 тел. 8 (391) 206-24-34 sherbenko.e@mail.ru
4. Смоленцева Л.Т., ст.преподаватель кафедры ТДМ Красноярск, ул.Л.Прушинской, 2 ауд.5-36 тел. 8 (391) 206-24-34 kmarketing05@mail.ru
5. Рубан О.В. доцент кафедры ТДМ Красноярск, ул.Л.Прушинской, 2 ауд.5-36 тел. 8 (391) 206-24-34kmarketing05@mail.ru

Форма обучения очная,заочная

Ориентированность программы: академический бакалавриат

Краткая характеристика ОП:

Цель (миссия) ОП Развитие у студентов личностных качеств и формирование общекультурных и профессиональных компетенций в соответствии с требованиями ФГОС ВО по данному направлению подготовки, позволяющих выпускнику успешно работать в избранной сфере деятельности и быть устойчивым на рынке труда. Образовательная программа реализуется СФУ в целях создания студентам условий для приобретения необходимого уровня знаний, умений, навыков, опыта для осуществления профессиональной деятельности в сфере организации и управления процессами в области коммерческой деятельности.

Срок освоения 4 г.-очная форма; 5 л. заочная форма

Общая трудоемкость 240 зачетных единиц, включая все виды контактной и самостоятельной работы студента, практики и время, отводимое на контроль качества освоения студентом ОП.

Применение ЭО и ДОТ : Не применяется

Реализация в сетевой форме не производится.

Реализация части/всех дисциплин на иностранном языке не производится.

Конкурентные преимущества для выпускника Спецификой профессиональной деятельности выпускника программы является знание процесса управления, технологий и инструментов коммерческой деятельности, особенностей ее реализации на предприятиях сферы торговли и других областей экономики Трудоустройство .Выпускник данной образовательной программы может вести профессиональную деятельность в организациях и учреждениях разных форм собственности и сфер, осуществляющих торговые функции (в том числе оптового и розничного формата) в должностях ведущего специалиста и руководителя коммерческих подразделений организации (материальнотехнического снабжения, закупочно-сбытовых, рекламных и т.д), коммерческого директора, заместителя директора по сбыту.

должности, которые может занимать выпускник, места трудоустройства

Сведения о ППС Доля научно-педагогических работников (в приведенных к целочисленным значениям ставок), имеющих ученую степень и (или) ученое звание, в общем числе научно-педагогических работников, реализующих программу бакалавриата, составляет более 76 процентов.

Доля работников (в приведенных к целочисленным значениям ставок) из числа руководителей и работников организаций, деятельность которых связана с направленностью (профилем) реализуемой программы бакалавриата (имеющих стаж работы в данной профессиональной области не менее 3 лет) в общем числе работников, реализующих программу бакалавриата, составляет 10 процентов.

% острепенности штатных ППС, представителей работодателей

Стратегические партнеры (при наличии) ООО «Метро Кэш энд Керри»; ООО «Командор-холдинг» - сеть супермаркетов «Командор», дискаунтер «Хороший»; ООО «Леруа мерлен Восток», ООО «Фреш Ритейл», ООО «ЕТК» ООО «Смарт» - сеть гастрономов «Красный Яр»; ООО «Ладно», ООО «Сибирская кондитерская компания»; ООО «Лавка «Полезные продукты».