

Ключевые предметы профиля «КОММЕРЦИЯ»

Предмет	Компетенции
Организация коммерческой деятельности	готовность к кооперации с коллегами, работе в коллективе, способность работать в команде и самостоятельно, а также быть коммуникативным, толерантным и честным; способность проявлять организованность, трудолюбие, исполнительскую дисциплину
Товароведение и экспертиза товара	осознание сущности и значение информации в развитии современного общества; владением основными методами и средствами получения, хранения, переработки информации; навыками работы с компьютером как средством управления информацией
Информационные технологии в коммерческой деятельности	способность применять основные законы социальных, гуманитарных, экономических и естественно-научных наук в профессиональной деятельности, а также методы математического анализа и моделирования, теоретического и экспериментального исследования; владением математическим аппаратом при решении профессиональных проблем
Таможенное дело	способность управлять ассортиментом и качеством товаров и услуг, оценивать их качество, диагностировать дефекты, обеспечивать необходимый уровень качества товаров и их сохранение, эффективно осуществлять контроль качества товаров и услуг, приемку и учет товаров по количеству и качеству
Логистика	способность обеспечивать материально-техническое снабжение предприятия, закупки и продажу (сбыт) товаров, управлять товарными запасами

Формы и сроки обучения:

Форма обучения	Срок обучения
Очная	4 года
Очная по сокращенной программе	3 года
Заочная	5 лет
Заочная по сокращенной программе	4 года

Будущая квалификация:

бакалавр по направлению «Торговое дело»
(профиль «Коммерция»)

Вступительные испытания:

**На базе среднего
полного общего
образования**

ЕГЭ:
Математика
Русский язык
Обществознание

**На базе среднего
профессионального
образования**

По результатам ЕГЭ;
Тестирование
по математике,
русскому языку

Адрес

432027, г. Ульяновск, ул. Северный Венец, д. 32
2-й учебный корпус (ЭМФ), ауд. 218, 220,
цикл «Коммерция» кафедры «Экономика и менеджмент»

Контактные телефоны

цикл «Коммерция» кафедры «Экономика и менеджмент»:

(8422) 77-86-55, 77-86-56

Деканат:

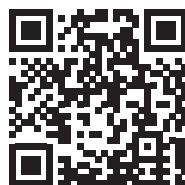
(8422) 77-86-01, 77-86-02

Приемная комиссия:

(8422) 43-05-05, 77-86-40

Центр тестирования:

(8422) 43-02-03, 77-80-60



www.ulstu.ru

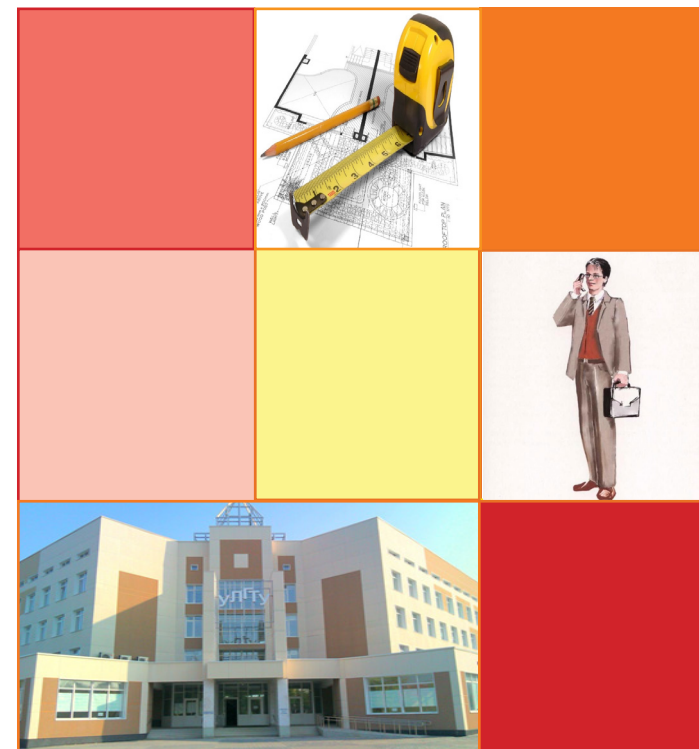


УЛЬЯНОВСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ

**Экономико-математический
факультет**

НАПРАВЛЕНИЕ
«ТОРГОВОЕ ДЕЛО»

ПРОФИЛЬ
«КОММЕРЦИЯ»



Потенциал цикла «Коммерция», выпускающей бакалавров профиля «Коммерция»

Возглавляет цикл «Коммерция» кафедры «Экономика и менеджмент» доктор экономических наук, профессор, Деева Елена Михайловна.

В учебном процессе участвуют высококвалифицированный профессорско-преподавательский состав кафедры и специалисты-практики из коммерческих предприятий, ведущих промышленных предприятий, сферы услуг, налоговых, банковских, аудиторских фирм, руководители организаций.

Профессорско-преподавательский состав кафедры постоянно повышает квалификацию, проходит стажировки как в России, так и за рубежом.

Положительная оценка работодателей региона выпускников профиля «Торговое дело» подтверждает профессионализм преподавателей цикла.



ДЕЛАЙ КАРЬЕРУ С НАМИ !

Важнейшие вопросы абитуриентов

«Кем могу стать?»

Бакалавр в области «Торгового дела» занимает центральное место в системе рыночных взаимоотношений между производителями продукции, товаров, услуг и их потребителями, обеспечивая согласование экономических интересов всех сторон, участвующих, как в производственной сфере, так и в сфере обращения. Выпускники профиля «Коммерция» могут работать

- *коммерческим директором;*
- *товароведом;*
- *старшим продавцом;*
- *мерчендайзером;*
- *разработчиком интерактивной среды предприятий;*
- *логистом.*

«Что смогу делать?»

- участие в разработке логистических схем в торговле;
- разработка и внедрение комплекса интегрированных маркетинговых коммуникаций, в том числе с использованием рекламы;
- организация и эффективное осуществление контроля качества товаров и услуг;
- управление товародвижением, его учет и оптимизация, минимизация потерь товаров, затрат материальных и трудовых ресурсов;
- выбор или разработка средств рекламы товаров для продвижения их на рынке;
- организация и планирование материально-технического обеспечения предприятия, закупки и продажи (сбыт) товаров;
- повышение качества торгового обслуживания потребителей.

«Где смогу работать?»

Выпускники могут работать на предприятиях розничной и оптовой торговли, производственных предприятиях, предприятиях сферы услуг, контролирующих органах, научно-исследовательских и проектных институтах, организациях АПК России и других.

Пять основных причин пойти учиться на профиль «КОММЕРЦИЯ»

1. Программа профиля носит фундаментальный характер, направленный на формирование у студентов комплексных знаний о проектировании предприятия, сбытовой деятельности, организации бизнеса, управлении персоналом, финансового менеджмента, таможенного и биржевого дела, разработке интерактивной среды в интернет.

2. Программа профиля уникальна по набору дисциплин: она включает не только полный блок гуманитарных дисциплин с углублённым изучением делового иностранного и русского языков, но и большое количество экономических предметов: менеджмент, маркетинг, финансы и кредит, бухгалтер и аудит, управление качеством, управление персоналом и др. На базе уникальных в России лабораторий приобретаются знания в области товароведения и экспертизы товаров, метрологии, стандартизации и сертификации товара. Выпускник профиля получит знания по пяти направлениям – экономике, менеджменту, торговое дело, управлению качеством, управление персоналом.

3. Профиль «Коммерция» является практико-ориентированным. Выпускник профиля будет уверенно чувствовать себя на любых должностях, предусматривающих принятие решения задач, связанных с организацией проектирования предприятия, управления товарными запасами, логистика, таможенное, биржевое и бухгалтерское дело, менеджмент, маркетинг, управление персоналом, финансовый менеджмент, налогообложение, интернет-маркетинг.

4. При условии массовой подготовки специалистов экономического профиля, подготовкой коммерсантов занимается сравнительно немного вузов, а потребности в этих специалистах из года в год растут быстрыми темпами. Коммерсант не останется без работы никогда.

5. Выпускник может не только трудоустроиться в любых коммерческих организациях и предприятиях сферы услуг, в том числе в банковской сфере, в государственных учреждениях, но и создать собственное предприятие.