

ИКОНОМИЧЕСКИ УНИВЕРСИТЕТ - ВАРНА
СТОПАНСКИ ФАКУЛТЕТ
КАТЕДРА „ИНДУСТИАЛЕН БИЗНЕС И ЛОГИСТИКА“

Приета от ФС (протокол № 11/ 25. 04. 2024 г.)

УТВЪРЖДАВАМ:

Приета от КС (протокол № 9/ 16. 04. 2024 г.)

Декан:

(доц. д-р Денка Златева)

У Ч Е Б Н А П Р О Г Р А М А

ПО ДИСЦИПЛИНАТА: „ТЪРГОВСКИ ВЗАИМООТНОШЕНИЯ“
ЗА СПЕЦ: „Индустиален бизнес и предприемачество“; ОКС „бакалавър“ –
дистанционно обучение

КУРС НА ОБУЧЕНИЕ: 4

СЕМЕСТЪР: 7

ОБЩА СТУДЕНТСКА ЗАЕТОСТ: 180 ч.; в т.ч. аудиторна 12 ч.

КРЕДИТИ: 6

РАБОТЕН ЕЗИК: български

РАЗПРЕДЕЛЕНИЕ НА СТУДЕНТСКАТА ЗАЕТОСТ СЪГЛАСНО УЧЕБНИЯ ПЛАН

| <i>ВИД УЧЕБНИ ЗАНЯТИЯ</i> | <i>ОБЩО (часове)</i> |
|--|----------------------|
| АУДИТОРНА ЗАЕТОСТ | 12 |
| в т.ч.: | |
| • ЛЕКЦИИ | 6 |
| • УПРАЖНЕНИЯ (семинарни занятия/ лабораторни упражнения) | 6 |
| ИЗВЪНАУДИТОРНА ЗАЕТОСТ | 168 |

Изготвили програмата:

1.
(доц. д-р Йордан Иванов)

2.
(гл. ас. д-р Моника Михайлова)

Ръководител катедра:
„Индустиален бизнес и логистика“ (доц. д-р Пламен Павлов)

I. АНОТАЦИЯ

„Търговски взаимоотношения” е приложна икономическа дисциплина, чиято основна задача е да създаде компетентност в обучаваните за изграждане на връзките, които са в основата на придвижване на стоково материалните ценности. Тя проследява и се стреми да развие познание за подготовка и водене на преговори с клиенти, доставчици и посредници. Разглежда се нормативния регламент за осъществяване на търговска сделка, както и основните търговско-посреднически операции на вътрешната и международната търговия. Проследяват се и основните характеристики на международните търговски операции, митническият режим в България и не на последно място, развитието на системите за управление на продажбите и развитието на електронната търговия.

Съдържанието в посочените области и обхваната в дисциплината, дават възможност обучаваните да придобият система от теоретични познания за:

- същността на търговските взаимоотношения;*
- характерните особености на участниците в тях;*
- подготовката за и воденето на търговски преговори;*
- основните операции обект на търговски взаимоотношения;*
- особеностите свързани с международни операции;*
- начините за разплащане при осъществяване на търговски взаимоотношения.*

Практическите познания за осъществяване на търговски взаимоотношения са:

- ключови умения за водене на преговори;*
- познаване на нормативната уредба за реализация на търговски сделки;*
- познаване на технологията за осъществяване на различни видове търговски операции;*
- познаване на митническият режим на Р. България и технологията за работа с документацията, която той изисква.*

Формирането на новите знания и умения в обучаваните се основава на дисциплини като – основи на правото, теория на управлението, въведение във финансите, търговско право, управление на продажбите, ценови практики и решения, маркетинг и др.

В хода на обучението се прилагат и развиват следните ключови компетентности, съгласно препоръката на Съвета на Европейския съюз от 22 май 2018 г, а именно:

- Личностна компетентност, социална компетентност – група 5. Разбиране и управление на взаимодействия и комуникации в различни социално-културни контексти, умения за решаване на реално съществуващи проблеми, осъзнаване на необходимостта от разнообразни комуникационни подходи и инструменти, които са адаптирани към контекста на взаимодействие.*
- Цифрова компетентност – група 4. Способност за ползване на цифрово съдържание (създаване, филтриране, оценяване, споделяне); ефективно ползване на софтуер.*
- Предприемаческа компетентност – група 7. Способност за критично мислене, аналитичност, прогнозиране, програмиране и планиране.*

II. ТЕМАТИЧНО СЪДЪРЖАНИЕ

| №. по ред | НАИМЕНОВАНИЕ НА ТЕМИТЕ И ПОДТЕМИТЕ |
|---|---|
| ТЕМА 1. Теоретични основи на търговските взаимоотношения | |
| 1.1. | Икономическа същност и видове търговски взаимоотношения |
| 1.2. | Организация на търговските взаимоотношения |
| 1.3. | Логистична система и логистичен подход във взаимоотношенията на фирмите |
| ТЕМА 2. Пазарни участници обект на търговски взаимоотношения | |
| 2.1. | Роля и значение на взаимоотношенията между пазарните участници |
| 2.2. | Клиентите във търговските взаимоотношения |
| 2.3. | Доставчиците във търговските взаимоотношения |
| 2.4. | Роля на посредниците в търговските взаимоотношения |
| ТЕМА 3. Регламентиране на търговските взаимоотношения | |
| 3.1. | Същност и особености на търговските сделки |
| 3.2. | Технология на сделката (етапи) |
| 3.3. | Основни документи при търговските взаимоотношения |
| 3.4. | Видове търговски договори |
| ТЕМА 4. Подготовка за сключване на търговска сделка | |
| 4.1. | Видове преговори |
| 4.2. | Ключови предпоставки за сключване на сделка |
| 4.3. | Подготовка за сключване на сделка |
| 4.4. | Тактики за водене на търговски преговори |
| 4.5. | Езикът на тялото в търговските срещи |
| ТЕМА 5. Определяне на място и време за търговската сделка. | |
| 5.1. | Същност и значение на мястото за търговска сделка |
| 5.2. | Проектиране на мястото за продажба |
| 5.3. | Елементи на управлението на мястото и времето за продажба. |
| ТЕМА 6. Електронни продажби | |
| 6.1. | Същност и особености на електронната търговия |
| 6.2. | Електронен магазин – същности и видове |
| 6.3. | Гъвкавост на офертата и цените при електронна търговия. |
| 6.3. | Правни и данъчни аспекти на търговията през електронен канал. |
| ТЕМА 7. Международни договорни цени | |
| 7.1. | Особености на експортно-импортното ценообразуване |
| 7.2. | Особености на външно търговската сделка |
| 7.3. | Видове международни цени |
| 7.4. | Формиране на експортно – импортната цена на стоките |
| ТЕМА 8. Особенности на външотърговските взаимоотношения | |
| 8.1. | Същност и видове международна търговия. Фирмена политика при внос и износ |

| | |
|---|---|
| 8.2. | Същност и общи правила на вносно-износния режим на Р. България |
| 8.3. | Изисквания към участниците в търговския оборот при вносно-износен режим |
| 8.4. | Митническа процедура и режим в Р. България |
| 8.5. | Същности и видове мита, работа с митническа тарифа |
| 8.6. | Митническа облагаема стойност и митническа декларация |
| ТЕМА 9. Документи и документооборот при реализация на търговските сделки | |
| 9.1. | Оферта и контра оферта |
| 9.2. | Търговски договор |
| 9.3. | Митническа документация и документи свързани с транспорт |
| 9.4. | Данъчни и счетоводни документи. |
| ТЕМА 10. Информационни основи на търговските взаимоотношения | |
| 10.1. | Информационни системи за управление на продажби |
| 10.2. | Развитие на софтуера за управление на продажби |
| 10.3. | POS системи |

III. МЕТОДИ НА ПОДГОТОВКА И ПРОВЕЖДАНЕ НА ОБУЧЕНИЕ¹

Методите на подготовка и провеждане на обучението по дисциплината „Индуриална икономика” включват използването на различните учебни ресурси и дейности, чрез които се осъществява учебният процес в дистанционната форма на обучение:

- *учебни ресурси:*
 - *електронен учебник;*
 - *файлове с допълнителна информация по темите;*
 - *хипервръзки (URL-модул) към ресурси от други сайтове;*
 - *интернет страници.*
- *учебни дейности:*
 - *провеждане на учебни занятия и изпълнение на компонентите от семестриалното оценяване чрез използването на средствата за електронно обучение.*

¹ Методите за подготовка и провеждане на обучение се представят в съответствие с утвърдената Инструкция за разработване на учебна програма за дисциплина в дистанционна форма на обучение на Икономически университет – Варна.

IV. ФОРМИ НА КОНТРОЛ

| №. по ред | ВИД И ФОРМА НА КОНТРОЛА ² | Брой | ИАЗ ч. |
|--|--------------------------------------|----------|------------|
| 1. | Семестриално оценяване | | |
| 1.1. | Тест | 1 | 30 |
| 1.2. | Казус | 1 | 30 |
| 1.3. | Курсов проект | 1 | 48 |
| Общо за семестриалното оценяване: | | 3 | 108 |
| 2. | Сесийно оценяване | | |
| 2.1. | Изпит | 1 | 60 |
| Общо за сесийното оценяване: | | 1 | 60 |
| Общо за всички форми на контрол: | | 4 | 168 |

V. ЛИТЕРАТУРА

ЗАДЪЛЖИТЕЛНА ЛИТЕРАТУРА:

1. Електронни учебни материали по дисциплината „Търговски взаимоотношения“, качени в платформата за електронно и дистанционно обучение на ИУ – Варна.

ДОПЪЛНИТЕЛНА ЛИТЕРАТУРА:

1. Димитрова, В., и др., Управление на продажбите, ИУ-Варна, 2011 г.
2. Данчев, Д., и колект., Въведение в търговския бизнес, Фабер, В.Търново, 2010
3. Кръстева, Н., Успешни лични продажби, УИ „св. Кл. Охридски“, С., 2013

² При дисциплини, които завършват с текуща оценка се попълва само т. 1 Семестриално оценяване, съгласно чл.21, ал. 2 от Правилника за оценяване на знанията, уменията и компетентностите на студентите в Икономически университет – Варна.