

## АННОТАЦИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ДИСЦИПЛИНЫ

Наименование дисциплины	КОММЕРЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ НА ВОЗДУШНОМ ТРАНСПОРТЕ
Направление подготовки	38.03.02 Менеджмент
Профиль	Производственный менеджмент
Квалификация выпускника	Бакалавр
Форма обучения	Очная
Цели освоения дисциплины	Целями освоения дисциплины «Коммерческая деятельность на воздушном транспорте» являются: формирование у обучающихся теоретических знаний и целостного представления об основах, принципах и методах коммерческой деятельности, приобретение умений применять эти знания в условиях, моделирующих профессиональную деятельность и формирование компетенций, которые позволят выработать способность принимать эффективные решения при реализации коммерческих процессов предприятий воздушного транспорта.
Семестр, в котором изучается дисциплина	4, 5 семестры
Наименование части (блока) ОПОП ВО, к которой относится дисциплина	Блок 1. Дисциплины. Базовая часть.
Компетенции обучающегося, формируемые в результате освоения дисциплины	ОПК-6; ПК-13; ПК-17; ПК-19; ПК-20
Трудоемкость дисциплины	Общая трудоемкость дисциплины составляет 4 зачетные единицы, 144 академических часа.
Содержание дисциплины. Основные темы	Тема 1. Организация и управление коммерческой деятельностью на воздушном транспорте Тема 2. Рыночно-конъюнктурные исследования в коммерческой деятельности главных операторов аэропортов и авиакомпаний Тема 3. Организация работы коммерческих служб главных операторов аэропортов и авиакомпаний Тема 4. Управление маршрутной сетью авиакомпании Тема 5. Коммерческая работа по организации чартерных авиаперевозок Тема 6. Управление доходами авиаперевозок Тема 7. Анализ и управление себестоимостью продукции авиакомпании Тема 8. Финансовые результаты авиаперевозок и методы их анализа Тема 9. Прогнозирование производственно-экономических показателей авиаперевозок Тема 10. Коммерческое сотрудничество и конкуренция Тема 11. Стратегическое управление коммерческой деятельностью авиакомпании
Форма промежуточной аттестации по итогам освоения дисциплины	Зачет, экзамен

