

АННОТАЦИЯ

рабочей программы учебной дисциплины **ТОРГОВЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ**

Направление подготовки бакалавров 38.03.06 – «Торговое дело»

Профиль подготовки «Коммерция»

Кафедра коммерции и гостеприимства

<p>Цель изучения дисциплины</p>	<p>изучение теоретических основ и практических торгового менеджмента для решения коммерческих задач, направленных на совершенствование процессов купли–продажи товаров и услуг, привлечения потенциальных покупателей, удовлетворения спроса потребителей и получения прибыли</p>
<p>Краткая характеристика учебной дисциплины (основные блоки, темы)</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Эволюция теории и практики менеджмента 2. Сущность цель и задачи торгового менеджмента 3. Функции и механизм торгового менеджмента 4. Роль информации в менеджменте 5. Внешняя и внутренняя среда организации 6. Организационные основы торгового менеджмента 7. Управленческие решения 8. Управление технологическими процессами 9. Управление процессом обслуживания покупателей 10. Личность менеджера. Стиль управления, власть, лидерство 11. Управление персоналом торгового предприятия 12. Группа и команда 13. Экономические основы торгового менеджмента 14. Финансовые основы торгового менеджмента 15. Планирование стратегии и оперативной деятельности торгового предприятия
<p>Пререквизиты дисциплины</p>	<p>«Математика» «Экономическая теория» «Правовые основы профессиональной деятельности» «Экономика организации» «Психология делового общения»</p>
<p>Компетенции, формируемые в результате освоения учебной дисциплины</p>	<p>ОК-4: способностью работать в команде, толерантно воспринимая социальные, этнические, конфессиональные и культурные различия; ОК-5: способностью к самоорганизации и самообразованию; ПК-2: способностью осуществлять управление торгово-технологическими процессами на предприятии, регулировать процессы хранения, проводить инвентаризацию, определять и минимизировать затраты материальных и трудовых ресурсов, а также учитывать и списывать потери; ПК-5: способностью управлять персоналом организации (предприятия), готовностью к организационно-управленческой работе с малыми коллективами; ПК-9: готовностью анализировать, оценивать и разрабатывать стратегии организации</p>
<p>Знания, умения, навыки, получаемые в процессе изучения дисциплины:</p>	<p>ОК-4: Знать: - основы управления персоналом торгового предприятия Уметь: - толерантно воспринимать социальные, этнические, конфессиональные и культурные различия при работе в коллективе / команде Владеть</p>

	<p>- навыками работы в команде</p> <p>ОК-5: Знать:</p> <ul style="list-style-type: none"> - этапы планирования карьеры менеджера <p>Уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> - управлять собой <p>ПК-2: Знать:</p> <ul style="list-style-type: none"> - принципы торгового менеджмента в организации товароведной и коммерческой деятельности - типы и основные требования, предъявляемые к структурам управления <p>Уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> - осуществлять организацию торгово-технологическими процессами на предприятиях в сфере товарного обращения - осуществлять организацию процесса обслуживания покупателей на предприятиях торговли <p>Владеть</p> <ul style="list-style-type: none"> - методами принятия и реализации управленческих решений - навыками обеспечения необходимого уровня качества торгового обслуживания потребителей <p>ПК-5: Знать:</p> <ul style="list-style-type: none"> - основы управления персоналом торгового предприятия <p>Уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> - применять полученные знания на практике <p>Владеть</p> <ul style="list-style-type: none"> - методами управления персоналом торгового предприятия <p>ПК-9: Знать:</p> <ul style="list-style-type: none"> - принципы стратегического управления в современных организациях - составляющие внешней и внутренней среды организации <p>Уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> - проводить оценку внешней и внутренней среды организации; - разрабатывать стратегию продаж, оперативно принимать решения по изменению элементов стратегии продаж <p>Владеть</p> <ul style="list-style-type: none"> - навыками планирования, организации и оценки результативности деятельности
Используемые инструментальные и программные средства:	Пакет MS-Office, презентации (Power Point), электронные учебные материалы в сети Интернет и электронной информационно-образовательной среде университета, электронные рассылки по E-mail
Формы текущего контроля:	Контрольные работы, самостоятельные задания (в т.ч. домашние задания, эссе, кейсы), деловые игры, задачи, рейтинг-контроль
Форма промежуточного контроля знаний:	Зачёт, экзамен

Составитель аннотации,
специалист по УМР кафедры КиГ



Е.В.Капицина

Заведующий кафедрой КиГ



О.Б.Яресь

Председатель учебно-методической комиссии
направления 38.03.06



О.П.Полоцкая