

АННОТАЦИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ДИСЦИПЛИНЫ

«ТОРГОВЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ»

Направление подготовки (специальность)	38.03.06 – «Торговое дело»
Направленность (профиль) подготовки	«Коммерция и маркетинговые коммуникации»
Цель освоения дисциплины:	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.
Общая трудоемкость дисциплины	5 зачетных единиц, 180 часов
Форма промежуточной аттестации	экзамен
Краткое содержание дисциплины:	<p>Тема 1. Эволюция теории и практики менеджмента</p> <p>Тема 2. Сущность цель и задачи торгового менеджмента</p> <p>Тема 3. Функции и механизм торгового менеджмента</p> <p>Тема 4. Роль информации в менеджменте</p> <p>Тема 5. Внешняя и внутренняя среда организации</p> <p>Тема 6. Организационные основы торгового менеджмента</p> <p>Тема 7. Управленческие решения</p> <p>Тема 8. Управление технологическими процессами</p> <p>Тема 9. Управление процессом обслуживания покупателей</p> <p>Тема 10. Личность менеджера. Стиль управления, власть, лидерство</p> <p>Тема 11. Управление персоналом торгового предприятия</p> <p>Тема 12. Группа и команда</p> <p>Тема 13. Самоменеджмент. Тайм-менеджмент</p> <p>Тема 14. Экономические и финансовые основы торгового менеджмента</p> <p>Тема 15. Планирование стратегии и оперативной деятельности торгового предприятия</p>

Аннотацию рабочей программы составил:

Николаева И.В.
доцент кафедры
 (ФИО, должность, подпись)

30.08.2021