

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:	Тема 1. Эволюция теории и практики менеджмента Тема 2. Сущность цель и задачи торгового менеджмента Тема 3. Функции и механизм торгового менеджмента Тема 4. Роль информации в менеджменте Тема 5. Внешняя и внутренняя среда организации Тема 6. Организационные основы торгового менеджмента Тема 7. Управленческие решения Тема 8. Управление технологическими процессами Тема 9. Управление процессом обслуживания покупателей Тема 10. Личность менеджера. Стиль управления, власть, лидерство Тема 11. Управление персоналом торгового предприятия Тема 12. Группа и команда Тема 13. Самоменеджмент. Тайм-менеджмент Тема 14. Экономические и финансовые основы торгового менеджмента Тема 15. Планирование стратегии и оперативной деятельности торгового предприятия

Составитель аннотации,
специалист по УМР кафедры КиГ



Д.С.Двояшова

30.08.2022