

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Владимирский государственный университет
имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых»
(ВлГУ)



УТВЕРЖДАЮ
 Проректор
 по образовательной деятельности

А.А.Панфилов

«26» июля 2019 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

ТОРГОВЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ

Направление подготовки – 38.03.06 «Торговое дело»

Профиль/программа подготовки – «Коммерция»

Уровень высшего образования – бакалавриат

Форма обучения – очная

Семестр	Трудоемкость зач. ед./ час.	Лекции, час.	Практич. занятия, час.	Лаборат. работы, час.	СРС, час.	Форма промежуточной аттестации (экз./зачет/зачет с оценкой)
3	3 / 108	18	18	-	72	зачёт
4	5 / 180	18	18		108	экзамен (36)
Итого	8 / 288	36	36	-	180	зачёт, экзамен (36)

1. ЦЕЛИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Цель освоения дисциплины «Торговый менеджмент» является 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.

Задачи:

- раскрыть научные основы менеджмента организаций и предприятий в торговле;
- дать характеристику базовым категориям и законам теории торгового менеджмента;
- ознакомить с существующими трактовками основных принципов и функций менеджмента в торговле;
- раскрыть систему информационного обеспечения торгового менеджмента;
- показать особенности организации менеджмента в торговле, технику управления проведением коммерческих операций предприятиями в торговле;
- изучить особенности управления персоналом торгового предприятия;
- рассмотреть особенности стратегического планирования на торговых предприятиях.

2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОПОП ВО

Дисциплина «Торговый менеджмент» является базовой дисциплиной учебного плана по направлению 38.03.06 «Торговое дело».

Пререквизиты дисциплины: «Математика», «Экономическая теория», «Правовые основы профессиональной деятельности», «Экономика организации», «Психология делового общения».

3. ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

Планируемые результаты обучения по дисциплине, соотнесенные с планируемыми результатами освоения ОПОП

Код формируемых компетенций	Уровень освоения компетенции	Планируемые результаты обучения по дисциплине характеризующие этапы формирования компетенций (показатели освоения компетенции)
1	2	3
<i>(ОК-4) способностью работать в команде, толерантно воспринимая социальные, этнические, конфессиональные и культурные различия</i>	Частичное освоение компетенции	<i>Знать:</i> - основы управления персоналом торгового предприятия <i>Уметь:</i> - толерантно воспринимать социальные, этнические, конфессиональные и культурные различия при работе в коллективе / команде <i>Владеть</i> - навыками работы в команде
<i>(ОК-5) способностью к самоорганизации и самообразованию</i>	Частичное освоение компетенции	<i>Знать:</i> - этапы планирования карьеры менеджера <i>Уметь:</i> - управлять собой

<p><i>(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</i></p>	<p>Частичное освоение компетенции</p>	<p><i>Знать:</i></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><i>Уметь:</i></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><i>Владеть</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - методами принятия и реализации управленческих решений - навыками обеспечения необходимого уровня качества торгового обслуживания потребителей
<p><i>(ПК-5) способностью управлять персоналом организации (предприятия), готовностью к организационно-управленческой работе с малыми коллективами</i></p>	<p>Частичное освоение компетенции</p>	<p><i>Знать:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - основы управления персоналом торгового предприятия <p><i>Уметь:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - применять полученные знания на практике <p><i>Владеть</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - методами управления персоналом торгового предприятия
<p><i>(ПК-9) готовностью анализировать, оценивать и разрабатывать стратегии организации</i></p>	<p>Частичное освоение компетенции</p>	<p><i>Знать:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - принципы стратегического управления в современных организациях - составляющие внешней и внутренней среды организации <p><i>Уметь:</i></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><i>Владеть</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - навыками планирования, организации и оценки результативности деятельности

4. ОБЪЕМ И СТРУКТУРА ДИСЦИПЛИНЫ

Трудоемкость дисциплины составляет 8 зачетных единиц, 288 часов

№ п/п	Раздел дисциплины	Семестр	Неделя семестра	Виды учебной работы, включая самостоятельную работу студентов и трудоемкость (в часах)				Объем учебной работы, с применением интерактивных методов (в часах / %)	Формы текущего контроля успеваемости, форма промежуточной аттестации (по семестрам)
				Лекции	Практические занятия	Лабораторные работы	СРС		
1	Эволюция теории и практики менеджмента	3	1-2	2	2		8	1/25	
2	Сущность цель и задачи торгового менеджмента	3	3-4	2	2		8	1/25	
3	Функции и механизм торгового менеджмента	3	5-6	2	2		8	2/50	Рейтинг контроль №1
4	Роль информации в менеджменте	3	7-8	2	2		8	2/50	
5	Внешняя и внутренняя среда организации	3	9-10	2	2		8	2/50	
6	Организационные основы торгового менеджмента	3	11-12	2	2		8	1/25	Рейтинг контроль №2
7	Управленческие решения	3	13-14	2	2		8	2/50	
8	Управление технологическими процессами	4	15-18	4	4		16	2/25	Рейтинг контроль №3
Итого за семестр:				18	18		72	13/36	зачет
9	Управление процессом обслуживания покупателей	4	1-4	4	4		24	4/50	
10	Личность менеджера. Стиль управления, власть, лидерство	4	5-6	2	2		12	2/50	Рейтинг контроль №1
11	Управление персоналом торгового предприятия	4	7-8	2	2		12	2/50	
12	Группа и команда	4	9-10	2	2		12	2/50	
13	Экономические основы торгового менеджмента	4	11-12	2	2		12	1/25	Рейтинг контроль №2
14	Финансовые основы торгового менеджмента	4	13-14	2	2		12	1/25	
15	Планирование стратегии и оперативной деятельности торгового предприятия	4	15-18	4	4		24	2/50	Рейтинг контроль №3
Итого за семестр:				18	18		108	14/39	экзамен (36)
Наличие в дисциплине КП/КР				-	-	-	-	-	-
Всего по УП				36	36		180	27/38	зачет, экзамен (36)

Содержание лекционных занятий по дисциплине

Тема 1. Эволюция теории и практики менеджмента

Наука управления, ее методы познания. Принципы управления экономическими системами, формы и методы их реализации. Эволюция теорий управления, современные теории управления. Основные положения школы научного менеджмента Ф. Тейлора и его последователей. Основные положения административной школы управления А. Файоля и его последователей. Теория бюрократии М. Вебера. Основные положения социально-психологической (человеческих отношений) школы менеджмента Э. Мэйо и его последователей. Эмпирическая и поведенческая школы современного научного менеджмента. Возникновение и развитие школы ситуационного подхода и школы системного подхода в современном научном менеджменте. Этапы развития теории и практики менеджмента. Современные теории организации. Научные подходы и виды управления экономическими системами (традиционный или проблемно-ориентированный, процессный, системный, ситуационный, синергетический). Понятие системы управления.

Тема 2. Сущность цель и задачи торгового менеджмента

Понятия, задачи, объекты торгового менеджмента. Принципы торгового менеджмента: научности, систематизации, единоначалия и коллегиальности, централизации и децентрализации, единства распорядительности, обратной связи. Общая характеристика методов торгового менеджмента. Экономические методы. Административно-правовые методы. Социально-психологические методы.

Цель и задачи торгового менеджмента.

Тема 3. Функции и механизм торгового менеджмента

Понятие, значение, место и классификация функций управления. Содержание, процесс и структура функции управления. Общие функции управления: планирование, организация, координация и регулирование, мотивация, учет и контроль. Управление предприятием как системная реализация функций управления, взаимосвязь и взаимозависимость основных функций. Основные функции торгового менеджмента. Механизм торгового менеджмента и основные его элементы.

Тема 4. Роль информации в менеджменте

Управление как процесс преобразования информации. Понятие «информация». Классификация информации, ее виды и значение, назначение по уровням управления. Этапы получения управленческой информации. Коммуникационные процессы в управлении организацией. Препятствия информационному обмену в организациях. Совершенствование искусства общения. Совершенствование коммуникаций в организации. Информационно-управляющие системы.

Тема 5. Внешняя и внутренняя среда организации

Организация как система. Составляющие части системы: вход, процесс, выход. Внутренняя среда организации. Основные переменные в самой организации, которые требуют внимания руководства: цели, структура, задачи, технология и люди. Внутренняя структура и принципы статической организации. Анализ внутренней среды организации. Внешняя среда торговой организации: поставщики, конкуренты, потребители, законы и государственные органы, технологические, экономические, социокультурные и политические факторы, а также взаимоотношения с местными сообществами. Среда прямого воздействия и среда косвенного воздействия. Анализ внешней среды организации. Неопределенности внешней среды.

Тема 6. Организационные основы торгового менеджмента

Организационно-правовые формы предприятий. Выбор наиболее эффективных организационных форм функционирования торгового предприятия и его структурных единиц. Типы и форматы торговых предприятий. Выбор типов магазинов, входящих в состав торгового предприятия. Понятие «организационная структура». Элементы, характеризующие организационную структуру управления: звенья, уровни, связи. Принципы формирования организационной структуры управления. Масштаб управляемости. Централизация и децентрализация.

ция. Виды организационных структур (линейная, функциональная, линейно-функциональная, штабная, проектная, матричная, дивизиональная, и др.) и их сравнительная характеристика. Виды, преимущества и недостатки, условия эффективного применения.

Тема 7. Управленческие решения

Управление как процесс принятия управленческих решений, элементы процесса и его характеристика. Виды управленческих решений. Программируемые и непрограммируемые решения. Основные подходы к принятию решений: централизованный и децентрализованный, групповой и индивидуальный, системы участия и неучастия, демократический и консультативный подходы. Этапы и процедуры процесса принятия решений: определение проблемы, установка целей, разработка альтернативных решений, выбор альтернативы, принятие и реализация решений, оценка результатов (обратная связь). Модели и методы процесса принятия решений. Индивидуальные стили принятия решений.

Тема 8. Управление технологическими процессами

Содержание торгово-технологических процессов в магазине и технологическая планировка его помещений. Основные и вспомогательные торгово-технологические процессы. Структура и последовательность торгово-технологического процесса в магазине самообслуживания. Группы помещений, обеспечивающих осуществление торгово-технологических процессов. Основные системы размещения оборудования в торговых залах. Организация процессов приёма, хранения и подготовки товаров к продаже. Организация внутримагазинного перемещения товаров. Организация размещения и выкладки товаров в торговом зале.

Тема 9. Управление процессом обслуживания покупателей

Понятие и классификация потребностей, факторы, влияющие на формирование потребностей. Потребители и потребности. Целевые сегменты. Система основных элементов, формирующих уровень обслуживания покупателей в магазине. Основные понятия в области категорийного менеджмента. Виды ассортимента: промышленный и торговый; развёрнутый и укрупнённый; сложный и простой; рациональный; прогнозируемый. Ассортимент товаров как сложная система и объект управления. Формирование ассортимента товаров в магазине. Основные виды анализа эффективности ассортиментной политики. Основные ошибки в управлении ассортиментом. Влияние значений показателей ассортимента на результаты коммерческой деятельности предприятия. Выбор эффективных методов продажи товаров и организации дополнительных услуг покупателям. Организация внутримагазинной рекламы и информации.

Тема 10. Личность менеджера. Стили управления, власть, лидерство

Стили руководства, их характеристика и содержание. Десять ролей менеджера (по Н. Минцбергу). Стили менеджмента по К. Левину. Модель «управленческой решетки» Р. Блейка и Д. Моутон. Модель ситуационного подхода Г. Митчелла и Р. Хауса. Стили руководства в модели «путь-цель». Модель ситуационного лидерства П.Херси и К. Бланшара. Критерии эффективности стиля управления. Власть как регулятор управленческой деятельности. Природа и сущность власти. Баланс власти менеджера и подчиненных. Виды власти: традиционная, харизматическая, эталонная, экспертная. Управляемость как фактор власти. Авторитет и псевдоавторитет руководителя. Типология власти. Этапы планирования карьеры менеджера. Основы теории лидерства. Природа и понятие лидерства. Виды лидерства. Методы определения лидерства. Личность менеджера. Основные качества менеджера. Структура внутренних и внешних компетенций менеджера. Схема ключевых элементов самосознания личности менеджера. Высшие социальные мотивации менеджера. Основы самопрезентации делового человека. Имидж как элемент самопрезентации.

Тема 11. Управление персоналом торгового предприятия

Понятие «персонал торговой организации». Общие основы управления персоналом торгового предприятия. Управление численностью и составом персонала. Классификация персонала по различным признакам. Управление производительностью труда. Значение мотивации в управлении персоналом. Содержательные теории мотивации: теория иерархии потребностей А.Маслоу, теория ERG Альдерфера, двухфакторная теория Ф.Герцберга, теория

приобретенных потребностей Мак Клееланда. Процессуальные теории мотивации: теория ожиданий (В.Врума), теория справедливости (или теория равенства С.Адамса), модель Портера-Лоулера. Управление стимулированием труда.

Тема 12. Группа и команда

Понятие группы и команды: сходства и отличия. Ключевые причины использования команд в бизнесе. Основные критерии эффективности работы команды. Этапы развития команды по Такману. Алгоритм создания эффективной команды. Процесс формирования команды. Зависимость изменения стиля руководства командой от этапов ее развития. Командные роли (типология И.Адизеса). Коррекция несбалансированной команды. Количественный состав команды: достоинства и недостатки. Основные типы поведения в команде.

Тема 13. Экономические основы торгового менеджмента

Управление товарооборотом торгового предприятия. Изучение и прогнозирование конъюнктуры потребительского рынка. Планирование объема и реализации товаров. Нормирование и планирование товарных запасов. Планирование поступления и закупки товаров. Состав текущих затрат торгового предприятия. Факторы, влияющие на формирование текущих затрат торгового предприятия. Планирование текущих затрат. Состав доходов торгового предприятия. Планирование коммерческого дохода. Сущность и виды прибыли торгового предприятия. Управление формированием прибыли от реализации товаров. Механизмы управления прибылью. Планирование формирования и распределения прибыли.

Тема 14. Финансовые основы торгового менеджмента

Состав активов торгового предприятия и принципы их формирования. Управление оборотными и внеоборотными активами торгового предприятия. Состав капитала торгового предприятия и источники его формирования. Управление собственным и заёмным капиталом торгового предприятия. Формы инвестиций торгового предприятия и задачи управления ими. Управление реальными и финансовыми инвестициями. Управление денежными потоками. Управление финансовыми рисками. Управление финансовым состоянием торгового предприятия.

Тема 15. Планирование стратегии и оперативной деятельности торгового предприятия

Понятие стратегии торгового предприятия и её виды. Принципы и последовательность разработки стратегии торгового предприятия. Стратегический анализ хозяйственной деятельности. Формирование стратегических целей развития торгового предприятия. Принятие стратегических решений. Оценка разработанной стратегии развития. Управление реализацией стратегии и контроль её выполнения.

Содержание практических/лабораторных занятий по дисциплине

Тема 1. Эволюция теории и практики менеджмента

Периоды развития теории и практики управления. Причины эволюции науки управления. Школа научного менеджмента: Ф.У.Тейлор, Френк и Лилиан Гилбрет, Г. Гант. Классическая (административная) школа управления – принципы А. Файоля. Школа человеческих отношений и школа поведенческих наук - М.П.Фоллет, Э.Мэйо, теория потребностей А.Маслоу, теория X и Y МакГрегора. Школа науки управления. Концепция управления человеческими ресурсами. Доктрина «производственной демократии». Западная (американская) модель менеджмента. Особенности азиатской (японской) модели менеджмента. Евразийская (российская) модель менеджмента. Варианты развития менеджмента в России.

Тема 2. Сущность цель и задачи торгового менеджмента

Исторические тенденции развития организаций торговли. Условия и факторы возникновения и развития менеджмента торговых организаций. Сущность торгового менеджмента. Общие принципы менеджмента. Принципы торгового менеджмента. Цель и задачи торгового менеджмента. Объект и субъект управления в торговле

Тема 3. Функции и механизм торгового менеджмента

Понятие функция менеджмента. Основные функции. Общие функции управления: прогнозирование и планирование; организация работы; мотивация; координация и регулирование; контроль, учет, анализ. Основные функции торгового менеджмента. Механизм торгового

го менеджмента и основные его элементы

Тема 4. Роль информации в менеджменте

Виды информации и требования к ней. Источники управленческой информации в торговле. Технология информационной деятельности. Информационно-техническое обеспечение управления в торговле. Коммуникации в торговой организации

Тема 5. Внешняя и внутренняя среда организации

Организация как система. Составляющие части системы: вход, процесс, выход. Внутренняя среда торговой организации. Анализ внутренней среды организации. Внешняя среда торговой организации. Анализ внешней среды организации

Тема 6. Организационные основы торгового менеджмента

Организационно-правовые формы предприятий. Формы функционирования торгового предприятия и его структурных единиц. Типы торговых предприятий. Форматы предприятий розничной торговли. Организационная структура и ее виды

Тема 7. Управленческие решения

Управление как процесс принятия управленческих решений, элементы процесса и его характеристика. Виды управленческих решений. Основные подходы к принятию решений. Этапы и процедуры процесса принятия решений. Модели и методы процесса принятия решений.

Тема 8. Управление технологическими процессами

Содержание торгово-технологических процессов в магазине. Основные и вспомогательные торгово-технологические процессы. Технологическая планировка его помещений. Структура и последовательность торгово-технологического процесса в магазине самообслуживания. Основные системы размещения оборудования в торговых залах. Организация процессов приёма, хранения и подготовки товаров к продаже. Организация внутримагазинного перемещения товаров. Организация размещения и выкладки товаров в торговом зале.

Тема 9. Управление процессом обслуживания покупателей

Потребители и потребности. Целевые сегменты. Система основных элементов, формирующая уровень обслуживания покупателей в магазине. Основные понятия в области категорийного менеджмента. Ассортимент товаров как сложная система и объект управления. Виды ассортимента. Формирование ассортимента товаров в магазине. Основные виды анализа эффективности ассортиментной политики. Показатели ассортимента. Методы продажи товаров и организация дополнительных услуг покупателям. Организация внутримагазинной рекламы и информации.

Тема 10. Личность менеджера. Стили управления, власть, лидерство

Стили руководства, их характеристика и содержание. Природа и сущность власти. Баланс власти менеджера и подчиненных. Виды власти. Авторитет и псевдоавторитет руководителя. Манипуляции. Роли манипуляторов и способы манипулирования. Алгоритм противостояния манипуляции. Этапы планирования карьеры менеджера. Природа и понятие лидерства. Виды лидерства. Методы определения лидерства. Самопрезентация делового человека. Имидж как элемент самопрезентации. Схема имидж-составляющих делового человека. Технология тайм-менеджмента.

Тема 11. Управление персоналом торгового предприятия

Понятие «персонал торговой организации». Общие основы управления персоналом торгового предприятия. Классификация персонала по различным признакам. Управление численностью и составом персонала. Управление производительностью труда. Содержательные теории мотивации. Процессуальные теории мотивации. Управление стимулированием труда.

Тема 12. Группа и команда

Понятие группы и команды: сходства и отличия. Этапы развития команды по Такману. Основные критерии эффективности работы команды. Алгоритм создания эффективной команды. Командные роли (типология И.Адизесса). Количественный состав команды: достоинства и недостатки. Основные типы поведения в команде.

Тема 13. Экономические основы торгового менеджмента

1. Управление товарооборотом торгового предприятия. Планирование объема и реализации товаров. Нормирование и планирование товарных запасов. Планирование поступления и закупки товаров. Управление текущими затратами. Состав текущих затрат торгового предприятия. Факторы, влияющие на формирование текущих затрат торгового предприятия. Планирование текущих затрат. Состав доходов торгового предприятия. Формирование ценовой политики предприятия. Планирование коммерческого дохода. Сущность и виды прибыли торгового предприятия. Управление формированием прибыли от реализации товаров. Механизмы управления прибылью. Планирование формирования и распределения прибыли.

Тема 14. Финансовые основы торгового менеджмента

Состав активов торгового предприятия и принципы их формирования. Управление оборотными и внеоборотными активами торгового предприятия. Состав капитала торгового предприятия и источники его формирования. Управление собственным и заёмным капиталом торгового предприятия. Формы инвестиций торгового предприятия и задачи управления ими. Управление реальными и финансовыми инвестициями. Управление денежными потоками. Управление финансовыми рисками. Управление финансовым состоянием торгового предприятия.

Тема 15. Планирование стратегии и оперативной деятельности торгового предприятия

Понятие стратегии торгового предприятия и её виды. Принципы и последовательность разработки стратегии торгового предприятия. Стратегический анализ хозяйственной деятельности. Формирование стратегических целей развития торгового предприятия. Принятие стратегических решений. Управление реализацией стратегии и контроль её выполнения. Тактические и операционные решения

5. ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

В преподавании дисциплины «Торговый менеджмент» используются разнообразные образовательные технологии как традиционные, так и с применением активных и интерактивных методов обучения.

Активные и интерактивные методы обучения:

- *Интерактивная лекция (тема № 1-15);*
- *Групповая дискуссия (тема № 1-4);*
- *Анализ ситуаций (тема № 5, 7, 9, 11, 12, 13, 15);*
- *Разбор конкретных ситуаций (тема № 5, 6, 8-10)*
- *Ролевые игры (тема № 4)*
- *Организационно-деятельностные игры (тема № 3, 7, 12)*

Для оценивания результатов обучения студентов (знания) используются следующие процедуры и технологии:

- *тестирование;*
- *индивидуальное собеседование;*
- *письменные ответы на вопросы.*

Для оценивания результатов обучения студентов (уметь, владеть) используются следующие процедуры и технологии:

- *практические контрольные задания, включающие одну или несколько задач (вопросов) в виде краткой формулировки действий (комплекса действий), которые следует выполнить, или описание результата, который нужно получить;*
- *задания на установление правильной последовательности, взаимосвязанности действий, выяснения влияния различных факторов на результаты выполнения задания;*
- *установление последовательности (описать алгоритм выполнения действия),*
- *нахождение ошибок в последовательности (определить правильный вариант последовательности действий).*

6. ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА ДЛЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ, ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ПО ИТОГАМ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ И УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ СТУДЕНТОВ

Текущий контроль успеваемости (рейтинг-контроль 1, рейтинг-контроль 2, рейтинг-контроль 3).

3 семестр

Тест к рейтинг-контролю № 1

1. Менеджмент - это

- а) искусство
- б) наука
- в) искусство и наука
- г) нет правильных ответов

2. Для любого бизнесмена определяющим признаком является то, что он

- а) является собственником ценных бумаг
- б) работает ради получения прибыли
- в) руководит коммерческим предприятием
- г) берет на себя личную ответственность за совершение сделок
- д) имеет самостоятельность в ведении хозяйственных операций.
- е) живет мыслями о своем бизнесе

3. В теории менеджмента к функциям управления относятся:

- а) аттестация персонала
- б) организация
- в) формулировка целей
- г) планирование.

5. К механизму управления относится:

- а) анализ выполнения работ
- б) методы управления
- в) функции управления
- г) оценка усилий

6. Какие из методов управленческой деятельности призваны обеспечить единство экономических интересов компании и работников:

- а) административные
- б) экономические
- в) асоциально-психологические
- г) организационные

7. Какой подход предполагает, что восприятие различных частей взаимодействующих видов деятельности как единого целого и выбор оптимального решения для функции в целом:

- а) системный подход
- б) процессуальный подход
- в) ситуационный подход
- г) модельный.

8. Какой из управленческих школ принадлежит утверждение, что работа менеджера должна быть направлена на раскрытие способностей и возможностей работника

- а) школа человеческих отношений
- б) школа научного управления
- в) школа поведенческих наук
- г) школа административного управления

9. Сущность функции планирования:

- а) систематическая проверка деятельности объекта управления
- б) деятельность по созданию и упорядочению предприятия как объекта управления
- в) преодоление противоречий между организацией и дезорганизацией
- г) выбор решений в установлении целей организации

10. Представителями школы административного управления являются:

- а) А.Файоль
- б) Ф.Тейлор
- в) М.Портер
- г) Э.Мэйо

11. По содержанию цели классифицируются на:

- а) экономические
- б) национальные
- в) отраслевые
- г) внутрихозяйственные

12. К основным функциям торгового менеджмента следует отнести:

- а) управление технологическими процессами
- б) управление процессом обслуживания покупателей
- в) управление издержками обращения
- г) все вышеперечисленные

13. В структуру механизма торгового менеджмента входят следующие элементы:

- а) государственное правовое и нормативное регулирование торговой деятельности предприятия
- б) рыночный механизм регулирования торговой деятельности предприятия
- в) внутренний механизм регулирования отдельных аспектов хозяйственной деятельности торгового предприятия
- г) информационное обеспечение торгового менеджмента
- д) все ответы верны

14. Кто из нижеперечисленных учёных является представителем теории научного менеджмента:

- а) Маслоу
- б) Мэйо
- в) Тейлор
- г) МакГрегор

15. Кто из нижеперечисленных учёных является представителем школы человеческих отношений:

- а) Мэйо
- б) Вебер
- в) Питерс
- г) Тейлор

Тест к рейтинг-контролю № 2

1. SWOT-анализ предусматривает выявление и подробное рассмотрение (выберите несколько):

- а) конкурентных преимуществ
- б) сильных сторон фирмы
- в) благоприятных возможностей для бизнеса
- г) слабых сторон организации
- д) угроз для бизнеса

2. Основной характеристикой организации как открытой системы является:

- а) обмен ресурсами с внешней средой
- б) сильное лидерство
- в) способность адаптировать методы ведения бизнеса к изменяющимся условиям внешнего

окружения

- г) правильный подбор персонала
- д) готовность пересмотреть свою миссию.

3. Преимуществами матричной структуры управления являются (выберите несколько):

- а) упрощение управленческих коммуникаций
- б) гибкость и адаптивность
- в) усиление управленческой вертикали
- г) улучшение использования интеллектуальных ресурсов
- д) межфункциональная интеграция деятельности

4. Чем отличаются миссия и цели организации?

- а) содержанием
- б) степенью конкретизации
- в) ничем

5. При формировании организационной структуры соблюдение принципа единоначалия является обязательным:

- а) да
- б) нет

6. Функцией чего является неопределенность внешней среды?

- а) разнообразия факторов, оказывающих влияние на организацию
- б) недостатка информации для принятия решений
- в) оба ответа верны

7. Какая структура является более централизованной?

- а) дивизиональная
- б) линейно-функциональная
- в) матричная
- г) функциональная

8. В структуре какого типа нарушается принцип единоначалия?

- а) дивизиональная
- б) линейно-функциональная
- в) матричная
- г) функциональная

9. В чем особенность матричной структуры?

- а) матричная ячейка подчиняется руководителю продуктового подразделения
- б) матричная ячейка подчиняется специальному интеграционному подразделению
- в) матричная ячейка подчиняется одновременно руководителю функционального и продуктового подразделений

10. Фактором прямого воздействия на организацию является:

- а) поставщики материалов, трудовых ресурсов и капитала
- б) технология
- в) политическая обстановка
- г) социокультурные факторы

11. Информационная система опирается на современные ...

- а) программные продукты
- б) средства вычислительной техники
- в) базы данных
- г) компьютерные сети

12. Линейно-функциональная структура не может обеспечить ...

- а) четкость и ясность в распределении обязанностей
- б) быструю разработку новых изделий
- в) контроль снижения издержек
- г) быстрое прохождение информации сверху вниз

13. Функциональный руководитель ...

- а) имеет право принимать окончательные решения
- б) помогает линейному руководителю принимать качественные решения
- в) не имеет права подписывать документы
- г) отвечает за все аспекты деятельности структурной единицы

14. Организационная структура – это ...

- а) одна из имитационных моделей организации
- б) документ, закрепляющий распределение функциональных обязанностей в организации
- в) перечень подразделений формальной организации
- г) документ, закрепляющий определенный способ группировки и соподчинения формальных групп в организации

15. Виды торговых предприятий по формам создания и функционирования:

- а) ассоциации, холдинги, корпорации
- б) общество с ограниченной ответственностью, акционерное общество
- в) государственные, коммерческие
- г) индивидуальные, партнерские, корпоративные

Тест к рейтингу-контролю № 3

1. Какой метод принятия решения можно рассматривать как неформальный?

- а) мозговой штурм
- б) платежная матрица
- в) линейное программирование
- г) нет правильного ответа

2. Процесс принятия решений начинается с:

- а) формулировки миссии предприятия
- б) постановки управленческих целей
- в) выявления проблемы
- г) определения лица, ответственного за принятие решений
- д) идентификации функциональной сферы, где принимается решение.

3. В каких ситуациях лучше подходит стиль руководства, ориентированный на отношения?

- а) наиболее благоприятных
- б) умеренно благоприятных
- в) наименее благоприятных

4. К какой модели принятия решений относится выбор удовлетворительного варианта действия?

- а) рациональная
- б) ограниченная рациональность
- в) политическая модель

5. Какой метод принятия решения можно рассматривать как неформальный?

- а) мозговой штурм
- б) платежная матрица
- в) линейное программирование

6. Что такое «широта» ассортимента?

- а) количество товарных единиц в товарной группе
- б) бесперебойное наличие в продаже товаров, предусмотренных ассортиментным перечнем в течение определенного времени
- в) соответствие фактического наличия товара на торговом предприятии разработанному ассортиментному перечню
- г) количество товарных групп и подгрупп, входящих в ассортиментный перечень

7. Метод продажи – это:

- а) совокупность приемов, связанных с хранением и непосредственной реализацией товаров
- б) совокупность приемов, связанных с формированием мотивации выбора товаров покупателем

- в) совокупность приемов, связанных с расчетом за отобранные товары и получением покупки
- г) совокупность приемов осуществления всех основных операций, связанных с реализацией товаров

8. К технологическим функциям магазина относят:

- а) прием поступивших в магазин товаров по количеству и по качеству
- б) выполнение операций, связанных с производственной доработкой товаров (фасовка, упаковка и др.)
- в) внутри магазинное перемещение, размещение и выкладка товаров в торговом зале
- г) обеспечение хранения и продажи товаров
- д) все вышеперечисленные функции

9. Назовите основные способы выкладки товаров:

- а) прямой
- б) вертикальный
- в) горизонтальный
- г) перекрестный
- д) обратный

10. Перемещение товаров от мест производства к непосредственному потребителю – это:

- а) товародвижение
- б) канал распределения
- в) товароснабжение
- г) товарооборот

11. К какой модели принятия решений относится выбор удовлетворительного варианта действия?

- а) рациональная
- б) ограниченная рациональность
- в) политическая модель
- г) нет правильного ответа

12. Канал распределения – это:

- а) крупная независимая посредническая фирма
- б) территория, где находятся потенциальные потребители определенного товара или услуги
- в) путь, по которому товары движутся от производителей к потребителям
- г) предприятие, организующее товароснабжение собственными силами

13. Последовательность проверки торгово-технологического процесса в магазине:

- а) хранение товара
- б) подготовка товаров к продаже
- в) перемещение товаров в торговый зал
- г) выкладка товаров на тару-оборудование
- д) продажа товаров покупателям
- е) составление заявок на завоз товаров

14. Основными технологическими функциями являются:

- а) приемка поступивших товаров по количеству и качеству
- б) хранение товаров
- в) рекламирование товаров и услуг
- г) продажа товаров

15. Основной функциональной зоной магазина являются помещения:

- а) для приемки и хранения товаров
- б) административные и бытовые
- в) торговые
- г) технические

4 семестр

Тест к рейтинг-контролю № 1

1. Специфическая деятельность, направленная на оказание помощи покупателям в со-

вершении покупки товаров, их доставке и использовании – это:

- а) посреднические услуги
- б) консультационные услуги
- в) торговые услуги
- г) информационные услуги

2. Торговля товарами и оказание услуг покупателям для личного, домашнего использования, не связанного с предпринимательской деятельностью – это:

- а) оптовая торговля
- б) оптово-розничная торговля
- в) универсальная торговля
- г) розничная торговля

3. Виды услуг:

- а) связанные с оказанием помощи покупателю в совершении покупки и при ее использовании
- б) информационно-консультационные
- в) по созданию дополнительных удобств покупателям
- г) все вышеперечисленные

4. К послепродажным услугам относятся:

- а) упаковка и доставка товаров
- б) подгонка товара
- в) лояльное отношение к возврату товаров
- г) все вышеперечисленные

5. Зона обслуживания – это:

- а) территория, где находятся потенциальные потребители определенного товара или услуги
- б) территориально ограниченный микрорайон
- в) участок городской застройки с равными условиями торговой деятельности
- г) территория, на которой отсутствуют предприятия-конкуренты

6. Услуги, связанные с использованием покупателями приобретенных товаров, включают в себя:

- а) установку на дому у покупателя приобретенных в магазине технически сложных товаров
- б) выполнение граверных работ
- в) ремонт технически сложных товаров
- г) проявка фотографий
- д) упаковка товаров

7. На сколько групп можно разделить дополнительные услуги:

- а) три
- б) две
- в) четыре
- г) пять

8. Вспомогательные услуги включают в себя:

- а) создание аптечных киосков
- б) ксерокопирование
- в) организация кафетерия
- г) хранение вещей покупателей
- д) демонстрация товаров
- е) обмен иностранной валюты

9. Качество услуг розничного торгового предприятия обеспечивается на этапах:

- а) приема товаров по количеству
- б) приема товаров по качеству
- в) внутримagaзинной транспортировки товаров
- г) устройства и оборудования вспомогательных помещений
- д) послепродажного обслуживания

- е) хранения товаров
- ж) обслуживания покупателей

10. Требования социального назначения услуги торговли предусматривают:

- а) социальную адресность
- б) обеспеченность населения услугами данного вида
- в) соответствие уровня качества услуги ее цена
- г) точность и своевременность оказания услуги
- д) комфортность и удобство покупателей при оказании услуги

11. Лидерство в теории менеджмента можно определить как...

- а) победу в конфликте
- б) условия функционирования организации
- в) размер заработной платы руководителя
- г) способность оказывать влияние на личность и группы людей

12. Атрибутом авторитарного стиля управления является...

- а) децентрализация полномочий
- б) преобладание неформальных коммуникаций
- в) инициативность
- г) директивность

13. Какими важнейшими чертами характера должен обладать руководитель?

- а) целеустремленность
- б) решительность
- в) настойчивость
- г) инициативность
- д) всё перечисленное

14. Какие существуют типы лидеров?

- а) лидеры-организаторы
- б) лидеры-инициаторы
- в) лидеры-эрудиты
- г) все указанные

15. Человек, имеющий возможность воздействовать на группу людей, направлять и организовывать их работу, является:

- а) авторитетным работником
- б) формальным лидером
- в) неформальным лидером
- г) лидером-новатором

Тест к рейтинг-контролю № 2

1. Основным отличием команды от обычной рабочей группы является:

- а) наличие лидера
- б) размер
- в) групповое единомыслие
- г) наличие синергетического эффекта

2. Какие менеджерские проблемы могут быть решены руководителем с помощью неформальных групп в составе своего отдела?

- а) совершенствование организационной структуры
- б) повышение эффективности планирования
- в) повышение чувства удовлетворенности работой у подчиненных
- г) улучшение коммуникаций
- д) борьба со слухами
- е) сплочение коллектива
- ж) понижение сопротивления нововведениям

3. Состояние эффективного группового взаимодействия в процессе работы сотрудников

организации, четко осознающих взаимосвязи между целями, методами работы и процессом успешного выполнения задач, называется:

- а) сплоченность
- б) группа
- в) команда

4. Стресс на рабочем месте требует:

- а) устранения
- б) поддержания
- в) обращения к врачу
- г) смены работы
- д) регулирования

5. Организационные изменения встречают наибольшее сопротивление вследствие:

- а) неправильной последовательности действий
- б) консервативности людей
- в) внешних обстоятельств
- г) недостатка ресурсов для осуществления изменений
- д) спешки

6. Организационные изменения требуют упрощения процедуры подбора персонала

- а) по требованию законодательства
- б) во избежание ошибок при замещении вакансий
- в) создания благоприятного психологического климата
- г) повышения мотивации и закрепления работников

7. Основным отличием команды от обычной рабочей группы является:

- а) наличие лидера
- б) размер
- в) групповое единомыслие
- г) наличие ролевой структуры
- д) наличие синергетического эффекта

8. В целях эффективного управления процессом формирования и использования персонала на предприятиях торговли применяется _____ работников по основным признакам.

- а) классификация
- б) группировка
- в) грейдинг
- г) объединение

9. _____ должен обеспечивать надлежащее качество торгового обслуживания покупателей в соответствии с обязательными требованиями стандартов и условиями договора, в том числе: доступность, достаточность и достоверность информации о продаваемых товарах и оказываемых услугах; соблюдение требований к маркировке, упаковке и оформлению ценников и товарных чеков; соблюдение правил продажи товаров и культуры торгового обслуживания покупателей.

- а) административный персонал
- б) управленческий персонал
- в) обслуживающий персонал
- г) торговый персонал

10. _____ обеспечивает деятельность обслуживающего персонал, а также поддерживает розничное торговое предприятие в надлежащем санитарно-гигиеническом состоянии.

- а) административный персонал
- б) управленческий персонал
- в) вспомогательный персонал
- г) торговый персонал

11. Главная цель _____ состоит в формировании численности и состава работников, отвечающих специфике деятельности данного торгового предприятия и способных обеспечивать основные задачи его развития в предстоящем периоде.

- а) управления персоналом
- б) взаимодействия персонала
- в) деятельности персонала
- г) производительности персонала

12. **Общее руководство** магазином осуществляет _____, он же руководит плано-экономической работой, занимается подбором кадров и организует повышение их квалификации, обеспечивает охрану труда, технику безопасности, пожарную безопасность и соблюдение санитарных правил.

- а) директор (заведующий)
- б) менеджер
- в) руководитель
- г) предприниматель(бизнесмен)

13. В крупных магазинах может функционировать самостоятельная _____, возглавляемая коммерческим директором и имеющая структурные подразделения, организующие маркетинговую, рекламную и коммерческую деятельность розничного торгового предприятия.

- а) коммерческая служба
- б) кадровая служба
- в) служба сбыта
- г) торговый отдел

14. Они разрабатываются с учетом соблюдения требований, перечисленных в стандарте, а также единого тарифно-квалификационного справочника работ и профессий рабочих, особенностей работы данного предприятия, действующих законов и иных нормативных правовых актов и нормативных документов.

- а) должностные обязанности
- б) должностные инструкции
- в) должностные рекомендации
- г) должностные функции

15. **Группа, которой предоставляется существенная автономия и которая несет полную ответственность за поведение своих членов и результаты деятельности, называется:**

- а) высокоэффективная команда
- б) самоуправляемая команда
- в) потенциальная команда
- г) все ответы не верны

Тест к рейтингу-контролю № 3

1. _____ деятельности оптового предприятия определяется нормативными актами государства, в котором оно функционирует.

- а) совокупность показателей
- б) группировка показателей
- в) грейдинг показателей
- г) объединение показателей

2. **Основными финансово-экономическими показателями оптового предприятия в России являются – _____, валовой доход, издержки обращения, балансовая прибыль.**

- а) товарные запасы
- б) товарооборот
- в) себестоимость товаров
- г) торговая наценка

3. **Главной функцией оптового предприятия является продажа товара покупателям,**

следовательно, объемы этих продаж, или оптовый _____ характеризует объем деятельности предприятия в целом.

- а) товарные запасы
- б) товарооборот
- в) себестоимость товаров
- г) торговая наценка

4. Сумма доходов торгового предприятия, полученная из всех источников и по всем видам хозяйственных операций образует его ...

- а) валовой товарооборот
- б) чистая прибыль
- в) валовая прибыль
- г) валовой доход

5. Совокупность доходов от реализации товаров и платных торговых услуг формирует на торговом предприятии _____ от торговой деятельности.

- а) валовой товарооборот
- б) чистая прибыль
- в) валовая прибыль
- г) валовой доход

6. В упрощенном виде прибыль – разница между _____ и издержками обращения.

- а) валовой товарооборот
- б) чистая прибыль
- в) валовая прибыль
- г) валовой доход

7. _____ — это достигаемый результат в его материальном, денежном и социальном выражении.

- а) доход
- б) результат
- в) эффект
- г) прибыль

8. _____ — относительный показатель и это результативность процесса, операции, проекта, определяемая как отношение эффекта/ результата (Р) к затратам (З), обусловившим его получение.

- а) эффективность
- б) результат
- в) эффект
- г) прибыль

9. _____ (от лат. — *отраженный*) – конечный итог, следствие, завершающее собой какие-нибудь действия.

- а) результат
- б) результативность
- в) эффект
- г) эффективность

10. Применение оценочных показателей способствует установлению тенденций изменения деятельности подразделений; причин и факторов, влиявших на...

- а) эффект
- б) итог
- в) результат
- г) изменение

11. Качественная разнородность и множественность факторов, влияющих на функционирование торговой организации и ее подразделений, сложность и разнообразие функций структурных подразделений обуславливают необходимость активного использования рейтинговой системы для оценки деятельности подразделений торгового предпри-

ятия, позволяющей по количественным и/или качественным показателям проводить измерение и ...

- а) ранжирование
- б) группировка
- в) грейдинг
- г) объединение

12. Анализ имеющихся в экономической литературе точек зрения и методик показал, что в настоящее время преобладает _____, при котором рассчитываются в основном, общие показатели эффективности (фондоотдача, фондоемкость и др.) и реже – частные и индивидуальные показатели.

- а) ресурсный подход
- б) сценарный подход
- в) системный подход
- г) ситуационный подход

13. Стратегическое планирование – это ...

- а) стратегия обеспечения долгосрочных конкурентных преимуществ хозяйственного подразделения
- б) процесс разработки стратегии фирмы с конкретизацией в форме стратегического плана на длительный период времени
- в) комплекс решений и действий по разработке стратегии, необходимых для достижения целей фирмы
- г) комплексный план мероприятий, включающий проектирование, строительство, приобретение технологий, оборудования, подготовку кадров и т.д., направленных на создание нового или модернизацию действующего производства товаров с целью получения экономической выгоды

14. Фактор, оказывающий решающее значение на формирование различных вариантов стратегий:

- а) поставщики
- б) конкуренты
- в) основные характеристики продукта, отрасли
- г) технологии
- д) реализуемые или желаемые конкурентные преимущества
- е) потребители и их предпочтения
- ж) стратегический потенциал организации

15. Основные условия выполнения стратегии это (выберите 2 варианта ответа):

- а) обеспечение стратегии необходимыми средствами
- б) усиление конкурентных преимуществ фирмы
- в) стратегия в виде системы четких стратегических указаний
- г) подбор и эффективное использование персонала

Промежуточная аттестация по итогам освоения дисциплины проводится в форме зачёта (3 семестр) и экзамена (4 семестр).

ВОПРОСЫ К ЗАЧЕТУ ПО ДИСЦИПЛИНЕ (3 СЕМЕСТР)

1. На чем основывается утверждение о том, что управление является наукой? Каково значение менеджмента как науки?
2. Оцените вклад в теорию управления школы научного управления.
3. В чем состоит вклад в теорию управления классической (административной) школы управления?
4. Назовите основные достижения школ человеческих отношений и поведенческих наук? Каковы предпосылки возникновения этих школ?

5. Какова сущность системного подхода к управлению? Дайте определение понятия «система» и перечислите её основные элементы.
6. В чём заключается сущность торгового менеджмента?
7. Дайте характеристики субъекта и объекта управления.
8. Сформулируйте цель и задачи торгового менеджмента.
9. Раскройте сущность основных функций менеджмента.
10. Назовите функции торгового менеджмента.
11. Что понимается под управленческой информацией?
12. Какие виды первичной информации имеются на предприятии?
13. Каковы внутренние источники информации?
14. Перечислите внешние источники информации.
15. Перечислите основные источники управленческой информации на предприятии.
16. Как происходит отбор информации?
17. Перечислите основные этапы движения информации от отправителя к получателю.
18. Что дает «обратная связь» при передаче информации?
19. Каковы основные причины искажений и потерь при передаче информации?
20. Как организации взаимодействуют с внешней средой?
21. В чем заключается взаимосвязь различных подходов к выделению факторов внутренней среды?
22. Какова главная цель анализа внешней среды, по каким факторам проводится анализ?
23. Определите основные характеристики внешней среды.
24. Какие методы оценки состояния внешней среды организации вы знаете? В чём их сущность?
25. Каковы критерии выбора организационно-правовой формы и формы собственности торгового предприятия?
26. Дайте определение организационной структуры управления
27. Назовите типы организационных структур. Как осуществляется их выбор?
25. Дайте характеристику линейным структурам.
26. Дайте характеристику функциональной структуре
27. Выделите факторы, влияющие на проектирование организационных структур предприятий торговли.
28. Охарактеризуйте понятие управленческого решения.
29. Какие виды управленческих решений Вам известны и какие требования к ним предъявляются?
30. Охарактеризуйте основные этапы принятия рационального управленческого решения.
31. Какие факторы влияют на моделирование в процессе принятия управленческих решений?
32. Охарактеризуйте известные Вам методы принятия управленческих решений.
33. Равнозначны ли понятия «качество» и «эффективность» решения?
34. Значение принятия обоснованных решений для обеспечения успешной деятельности.
35. Сущность и виды ответственности руководителей за принятые решения.

ВОПРОСЫ К ЭКЗАМЕНУ ПО ДИСЦИПЛИНЕ (4 СЕМЕСТР)

1. Основные принципы менеджмента в сфере торговли
2. Характеристика макросреды торговой фирмы
3. Характеристика микросреды торговой фирмы
4. Специфические черты торговли как объекта менеджмента
5. Функции торгового менеджмента
6. Основные школы науки управления
7. Функции менеджмента
8. Основные принципы менеджмента в сфере торговли
9. Организация сбора информации при подготовке управленческих решений на торговых

предприятиях

10. Экспертные методы информационного обеспечения управленческих решений на предприятиях торговли
11. Формы и методы получения информации в торговом бизнесе
12. Основные организационно-правовые формы торговых предприятий
13. Понятие организационной структуры, структуры управления. Виды организационных структур
14. Типы и форматы торговых предприятий
15. Типовые структуры торговой фирмы
16. Формы торгового обслуживания и методы продажи товаров
17. Организационные операции торгового обслуживания покупателей и пути их совершенствования
18. Организационные операции по анализу и оценке культуры и качества торгового обслуживания населения
19. Организация внутримагазинной рекламы и информации
20. Операции по организации закупок товаров и оценка её эффективности (на оптовом и розничном предприятии)
21. Франчайзинг в торговле и перспективы его развития
22. Анализ ассортимента услуг торговой фирмы
23. Внешняя и внутренняя среда организации
24. Методы анализа внешней среды
25. Методы анализа внутренней среды
26. Методы обоснования, принятия и реализации управленческих решений
27. Авторитет как социальное явление. Функциональный и абстрактный авторитет
28. Особенности проявления авторитарного стиля руководства в торговом бизнесе
29. Особенности проявления демократического стиля руководства в торговом бизнесе
30. Особенности проявления либерального стиля руководства в торговом бизнесе
31. Организация работы команды торговой фирмы
32. Основные требования к кадрам в торговле
33. Организация продвижения по службе в торговле
34. Методы подбора кадров на предприятиях торговли
35. Методы расстановки кадров в торговле
36. Управление производительностью труда в торговле
37. Методы стимулирования труда в торговле
38. Характеристика конфликтов в торговле
39. Способы урегулирования конфликтов в торговле
40. Понятие – товарооборот и его особенности
41. Система аналитических показателей в торговом бизнесе
42. Текущие затраты торгового предприятия: состав и факторы, влияющие на формирование затрат
43. Структура доходов торгового предприятия
44. Формирование и распределение прибыли торговой фирмы
45. Управление капиталом торгового предприятия
46. Особенности управления денежными потоками торгового предприятия
47. Финансовые риски торговой деятельности. Механизмы нейтрализации финансовых рисков
48. Особенности стратегического управления в торговле
49. Особенности оперативного управления в торговле
50. Сущность программно-целевого подхода к управлению в торговле

Самостоятельная работа предполагает:

- 1) Выполнение реферата, презентация реферата
- 2) Подготовка к практическим занятиям, самостоятельное изучение научно-

практического материала по заданным вопросам

3) аудиторная самостоятельная работа (самостоятельное решение задач на практических занятиях, заполнение и составление схем и т.д.)

Примерная тематика рефератов

1. Анализ и оценка эффективности коммерческой деятельности оптового торгового предприятия.
2. Анализ и прогноз развития товарного рынка как необходимое условие эффективной коммерческой деятельности розничного торгового предприятия.
3. Инвестиции как источник развития материально-технологической оснащенности торговых предприятий.
4. Информационная система обеспечения деятельности торгового предприятия, ее роль и оценка эффективности.
5. Культура обслуживания и реклама, их роль в создании положительного образа предприятия и позиционировании на рынке.
6. Организационное и экономическое обеспечение управления коммерческой деятельностью розничной торговой фирмы.
7. Организация и управление процессами товародвижения на рынке.
8. Организация торгового сервиса в сфере розничной торговли и его влияние на результаты коммерческой деятельности предприятия.
9. Послепродажное обслуживание: функции, стратегия и его влияние на имидж торгового предприятия.
10. Состав и оценка рисков в коммерческой деятельности оптовой торговой фирмы.
11. Типология предприятий розничной торговли по продаже потребительских товаров и их экономическая эффективность.
12. Оптимальный выбор формата розничной торговой организации с учётом типа города и характера жилой застройки
13. Особенности управления ритейловыми сетями
14. Управление товароснабжением розничной организации
15. Создание организационно-технологических и социально-психологических условий для продажи товаров
16. Управление оперативными процессами в розничной торговле
17. Управленческие решения по размещению товаров в торговом зале и на технологическом оборудовании
18. Ассортимент услуг розничных торговых организаций различного формата и их влияние на культуру обслуживания
19. Личность и коллектив в торговом менеджменте
20. Роль франчайзинга с в малом торговом бизнесе
21. Стратегия торгового менеджмента: содержание и последовательность разработки
22. Выбор организационных форм функционирования торгового предприятия
23. Управление технологическими процессами торгового предприятия
24. Управление процессом обслуживания покупателей
25. Управление товарооборотом торгового предприятия
26. Управление доходами торгового предприятия
27. Управление издержками обращения торгового предприятия
28. Управление прибылью торгового предприятия
29. Управление активами торгового предприятия
30. Управление капиталом торгового предприятия
31. Управление инвестициями торгового предприятия
32. Управление хозяйственными рисками торгового предприятия
33. Управление финансовым состоянием торгового предприятия
34. Интеграция механизмов электронной коммерции в деятельность торгового предприятия

7. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

7.1. Книгообеспеченность

Наименование литературы: автор, название, издательство	Год	КНИГООБЕСПЕЧЕННОСТЬ	
		печатные издания (кол-во)	электронные (наименование ресурсов)
1	2	3	4
Основная литература			
1. Тугускина Г.Н. Торговый менеджмент: учебное пособие для вузов / Г. Н. Тугускина, В. М. Тимирьянова. - Ростов-на-Дону: Феникс. - 220 с.*	2014	24	
2. Гладков И.С. Менеджмент [Электронный ресурс]: учеб пособие. - М.: Проспект. - 216 с.	2016		http://www.studentlibrary.ru/book/ISBN9785392193080.html
3. Виханский О.С. Менеджмент: учебник / Виханский О.С., Наумов А.И., - 6-е изд., перераб. и доп - М.: Магистр, НИЦ ИНФРА-М. - 656 с.	2019		http://znanium.com/catalog/product/988768
4. Гапонова О.С. Менеджмент: учебник/ О.С. Гапонова, Л.С. Данилова, Ю.Ю. Чилипенко. - М.: РИОР : ИНФРА-М. - 480 с. -	2019		http://znanium.com/catalog/product/1032618
Дополнительная литература			
1. Валигурский Д.И. Торговое дело: коммерция, маркетинг, менеджмент. Теория и практика [Электронный ресурс]: монография. - М.: Дашков и К. - 410 с. URL:	2017		http://www.studentlibrary.ru/book/ISBN9785394028137.html
2. Левушкина С.В. Товарный менеджмент: учебное пособие. - Ставрополь: Ставропольский гос-й аграрный университет. - 136 с.	2014		http://www.iprbookshop.ru/47368.html
3. Сорокина Л.А. Менеджмент в малом бизнесе: учеб. пособие. – М.: ЮНИТИ-ДАНА. - 142 с.	2017		http://znanium.com/catalog/product/1028529
4. Товарный менеджмент: Учебное пособие / Иванова Т.Н., Еремина О.Ю., Евдокимова О.В.; Под ред. Ивановой Т.Н. - М.:НИЦ ИНФРА-М. - 234 с.	2017		http://znanium.com/catalog/product/610206
5. Фомичев А.Н. Стратегический менеджмент: учебник для вузов. – М.: Дашков и К, 2018. - 468 с.	2018		http://www.iprbookshop.ru/85232.html
Интернет-ресурсы			
1. Федеральный портал «Российское образование»			http://edu.ru/
2. Центр исследований Российской Ассоциации Маркетологов			http://researchcenter.ru/
3. Федеральный образовательный портал «Экономика, социология, менеджмент»			http://ecsocman.edu.ru/
4. Официальный интернет-портал Федеральной службы государственной статистики (Росстат)			http://www.gks.ru/
5. Ассоциация менеджеров России			http://amr.ru/

6. Информационный портал для менеджеров			http://www.e-executive.ru/
Перечень программного обеспечения			
пакет MS-Office Microsoft Windows 7-Zip AcrobatReader			
Перечень информационных справочных систем			
СПС «Консультант Плюс» (инсталлированный ресурс ВлГУ) Электронная библиотечная система ВлГУ (http://library.vlsu.ru/)			

7.2. Периодические издания

Менеджмент в России и за рубежом*

Вестник Московского университета. Серия 6. Экономика*

Проблемы теории и практики управления *

Экономика и управление*

*Примечание: * - литература из фонда библиотеки ВлГУ*

7.3. Интернет ресурсы

<http://edu.ru/>

<http://researchcenter.ru/>

<http://ecsocman.edu.ru/>

<http://www.gks.ru/>

<http://amr.ru/>

<http://www.e-executive.ru/>

8. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Для реализации данной дисциплины имеются специальные помещения для проведения занятий *лекционного типа, занятий практического/лабораторного типа, курсового проектирования (выполнения курсовых работ), групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, а также помещения для самостоятельной работы:* аудитории, оснащенные мульти-медиа оборудованием, компьютерные классы с доступом в интернет, аудитории без спец. оборудования.

Примечание

В соответствии с нормативно-правовыми актами для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья при необходимости тестирование может быть проведено только в письменной или устной форме, а также могут быть использованы другие материалы контроля качества знаний, предусмотренные рабочей программой дисциплины.

Рабочая программа дисциплины составлена в соответствии с требованиями ФГОС ВО по направлению 38.03.06 «Торговое дело»

Рабочую программу составил ка. доцент Мухомова И.Г.

Рецензент

(представитель работодателя) ООО «ГИПЕРГЛОБУС» г. Владимир

руководитель отдела персонала Истратова О. В.



Программа рассмотрена и одобрена на заседании кафедры коммерции и гостеприимства протокол № 14 от 6 июля 2019 г.
Заведующий кафедрой к.э.н., доцент Ярьс О.Б.

Рабочая программа рассмотрена и одобрена на заседании учебно-методической комиссии направления 38.03.06 «Торговое дело» протокол № 3 от 7 июля 2019 г.
Председатель комиссии Полоцкая О.П.

**ЛИСТ ПЕРЕУТВЕРЖДЕНИЯ
РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)**

Рабочая программа одобрена на 2020/2021 учебный год

Протокол заседания кафедры № 1 от 31.08.2020 года

Заведующий кафедрой к.э.н., доц. Ярьев О.Б. _____



Рабочая программа одобрена на 2021/22 учебный год

Протокол заседания кафедры № 1 от 25.08.21 года

Заведующий кафедрой к.э.н. доц Ярьев О.Б. _____



Рабочая программа одобрена на _____ учебный год

Протокол заседания кафедры № ___ от _____ года

Заведующий кафедрой _____

Рабочая программа одобрена на _____ учебный год

Протокол заседания кафедры № ___ от _____ года

Заведующий кафедрой _____

Рабочая программа одобрена на _____ учебный год

Протокол заседания кафедры № ___ от _____ года

Заведующий кафедрой _____