

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Костина Лариса Николаевна
Должность: проректор
Дата подписания: 14.12.2024 01:45:00
Уникальный программный ключ:
1800f7d89cf4ea7507265ba593fe87537eb15a6c

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ ДОНЕЦКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКИ
ГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
ДОНЕЦКАЯ АКАДЕМИЯ УПРАВЛЕНИЯ И ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ
ПРИ ГЛАВЕ ДОНЕЦКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКИ"

Факультет

**Стратегического управления и международного
бизнеса**

Кафедра

Менеджмента непроеизводственной сферы



РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Б1.В.23

"Менеджмент в сфере торговли"

Направление подготовки 38.03.02 Менеджмент
Профиль "Менеджмент непроеизводственной сферы"

Квалификация	<i>Академический бакалавр</i>
Форма обучения	<i>заочная</i>
Общая трудоемкость	<i>3 ЗЕТ</i>
Год начала подготовки по учебному плану	<i>2021</i>

Составитель(и):

канд. гос. упр, зав.каф.

_____ Я.В.Ободец

Рецензент(ы):

канд. экон. наук, доцент

_____ О.Э.Кириенко

Рабочая программа дисциплины (модуля) "Менеджмент в сфере торговли" разработана в соответствии с:

Государственным образовательным стандартом высшего профессионального образования - бакалавриат по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент (Приказ Министерства образования и науки ДНР от 24.08.2016 г., № 859);

Федеральным государственным образовательным стандартом высшего образования по направлению подготовки 38.03.02 МЕНЕДЖМЕНТ (уровень бакалавриата) (приказ Минобрнауки России от 12.01.2016 г. № 7)

Рабочая программа дисциплины (модуля) составлена на основании учебного плана Направление подготовки 38.03.02 Менеджмент

Профиль "Менеджмент непромышленной сферы", утвержденного Ученым советом ФГБОУ ВО "ДОНАУИГС" от 25.03.2021 протокол № 8/4.

Срок действия программы: 2021-2025

Рабочая программа рассмотрена и одобрена на заседании кафедры Менеджмента непромышленной сферы

Протокол от 29.08.2022 № 1

Заведующий кафедрой:

канд.гос.упр., доцент, Ободец Я.В.

_____ (подпись)

Визирование РПД для исполнения в очередном учебном году**"УТВЕРЖДАЮ"**

Рабочая программа пересмотрена, обсуждена и одобрена для исполнения в 2022 - 2023 учебном году на заседании кафедры Менеджмента непроизводственной сферы

Протокол от " ____ " _____ 2022 г. №__

Зав. кафедрой канд.гос.упр., доцент, Ободец Я.В.

(подпись)

Визирование РПД для исполнения в очередном учебном году**"УТВЕРЖДАЮ"**

Рабочая программа пересмотрена, обсуждена и одобрена для исполнения в 2023 - 2024 учебном году на заседании кафедры Менеджмента непроизводственной сферы

Протокол от " ____ " _____ 2023 г. №__

Зав. кафедрой канд.гос.упр., доцент, Ободец Я.В.

(подпись)

Визирование РПД для исполнения в очередном учебном году**"УТВЕРЖДАЮ"**

Рабочая программа пересмотрена, обсуждена и одобрена для исполнения в 2024 - 2025 учебном году на заседании кафедры Менеджмента непроизводственной сферы

Протокол от " ____ " _____ 2024 г. №__

Зав. кафедрой канд.гос.упр., доцент, Ободец Я.В.

(подпись)

Визирование РПД для исполнения в очередном учебном году**"УТВЕРЖДАЮ"**

Рабочая программа пересмотрена, обсуждена и одобрена для исполнения в 2025 - 2026 учебном году на заседании кафедры Менеджмента непроизводственной сферы

Протокол от " ____ " _____ 2025 г. №__

Зав. кафедрой канд.гос.упр., доцент, Ободец Я.В.

(подпись)

РАЗДЕЛ 1. ОРГАНИЗАЦИОННО-МЕТОДИЧЕСКИЙ

1.1. ЦЕЛИ ДИСЦИПЛИНЫ	
Ознакомление студентов с основами управления предприятием торговли, торгового персонала, основных экономических показателей с учетом тенденций развития хозяйственных связей.	
1.2. УЧЕБНЫЕ ЗАДАЧИ ДИСЦИПЛИНЫ	
изучить организационные основы функционирования оптовых и розничных организаций как объектов управления с учетом их места и роли на потребительском рынке товаров и услуг, особенностей их внешней и внутренней среды;	
изучение состава и структуры системы управления торговыми предприятиями;	
выявить особенности формирования основных направлений деятельности торговой организации; управление товарной, сбытовой, технической, инвестиционной политикой и т. д.	
систематизация особенности управленческой деятельности на предприятиях торговли в процессе планирования, организации, мотивации и контроля;	
изучение подходов к решению проблем экономического и финансового характера торгового предприятия;	
усвоение системы управления маркетингом и конкурентоспособностью торгового предприятия.	
развить практические навыки анализа направлений деятельности торговой организации, оценки ее результатов и оптимизации для повышения эффективности и конкурентоспособности.	
1.3. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОСНОВНОЙ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ	
Цикл (раздел) ОПОП ВО:	Б1.В
<i>1.3.1. Дисциплина "Менеджмент в сфере торговли" опирается на следующие элементы ОПОП ВО:</i>	
Маркетинг	
Электронная коммерция	
Операционный менеджмент	
<i>1.3.2. Дисциплина "Менеджмент в сфере торговли" выступает опорой для следующих элементов:</i>	
Оценка бизнеса и управление стоимостью фирмы	
Технологическая практика	
Преддипломная практика	
1.4. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ:	
<i>ПК-7: Способен осуществлять сбор, анализ и обработку данных, необходимых для решения поставленных управленческих задач</i>	
Знать:	
Уровень 1	методы определения экономической эффективности бизнес-процессов торгового предприятия
Уровень 2	методологию разработки и внедрения технологических, продуктовых, инноваций или организационных изменений
Уровень 3	основы принятия решений в управлении операционной (производственной) деятельностью организаций, а том числе и в электронной коммерции (торговле)
Уметь:	
Уровень 1	применять в профессиональной деятельности методы, средства и приемы менеджмента
Уровень 2	прогнозировать бизнес-процессы торгового предприятия
Уровень 3	применять методы принятия решений в управлении операционной (производственной) деятельностью организаций, в том числе и в электронной коммерции (торговле)
Владеть:	
Уровень 1	навыками оценки экономических и социальных условия осуществления предпринимательской деятельности, выявлять новые рыночные возможности и формировать новые бизнес-модели
Уровень 2	навыками оценки эффективности бизнес-процессов торгового предприятия
Уровень 3	навыками принятия решений в сфере торгового менеджмента
1.4. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ:	
<i>ПК-3: Способен использовать инструменты планирования, организации, координации, мотивации и контроля процессов производства продукции (оказания услуг, выполнения работ)</i>	
Знать:	
Уровень 1	внешнюю и внутреннюю среду организации

Уровень 2	функции менеджмента: организацию, планирование, мотивацию и контроль деятельности экономического субъекта
Уровень 3	теорию и практику организации услуг в торговле, историю его развития, особенности обслуживания на предприятиях торговли
Уметь:	
Уровень 1	использовать методы делового и управленческого общения
Уровень 2	разрабатывать и внедрять технологические, продуктовые, инновации или организационные изменения
Уровень 3	планировать и организовывать работу подразделения
Владеть:	
Уровень 1	навыками работы с действующими законами, нормативными и техническими документами, необходимыми для осуществления торговой деятельности
Уровень 2	способностью планировать и управлять деятельностью магазина, персонала и продажей путем выбора соответствующей стратегии и тактики
Уровень 3	навыками эффективной организации документационного обеспечения торговой деятельности

В результате освоения дисциплины "Менеджмент в сфере торговли" обучающийся должен:

3.1	Знать:
	внешнюю и внутреннюю среду организации; методы определения экономической эффективности бизнес-процессов торгового предприятия; функции менеджмента: организацию, планирование, мотивацию и контроль деятельности экономического субъекта; теорию и практику организации услуг в торговле, историю его развития, особенности обслуживания на предприятиях торговли; методологию разработки и внедрения технологических, продуктовых, инноваций или организационных изменений; основы принятия решений в управлении операционной (производственной) деятельностью организаций, а том числе и в электронной коммерции (торговле).
3.2	Уметь:
	применять в профессиональной деятельности методы, средства и приемы менеджмента; использовать методы делового и управленческого общения; прогнозировать бизнес-процессы торгового предприятия; планировать и организовывать работу подразделения; применять методы принятия решений в управлении операционной (производственной) деятельностью организаций, в том числе и в электронной коммерции (торговле); разрабатывать и внедрять технологические, продуктовые, инновации или организационные изменения; внедрять в практику торговли новые услуги и прогрессивные технологии обслуживания потребителей.
3.3	Владеть:
	навыками оценки экономических и социальных условия осуществления предпринимательской деятельности, выявлять новые рыночные возможности и формировать новые бизнес-модели; навыками оценки эффективности бизнес-процессов торгового предприятия; способностью планировать и управлять деятельностью магазина, персонала и продажей путем выбора соответствующей стратегии и тактики; навыками работы с действующими законами, нормативными и техническими документами, необходимыми для осуществления торговой деятельности; навыками эффективной организации документационного обеспечения торговой деятельности; навыками принятия решений в сфере торгового менеджмента.

1.5. ФОРМЫ КОНТРОЛЯ

Текущий контроль успеваемости позволяет оценить уровень сформированности элементов компетенций (знаний, умений и приобретенных навыков), компетенций с последующим объединением оценок и проводится в форме: устного опроса на лекционных и семинарских/практических занятиях (фронтальный, индивидуальный, комплексный), письменной проверки (тестовые задания, контроль знаний по разделу, ситуационных заданий и т.п.), оценки активности работы обучающегося на занятии, включая задания для самостоятельной работы.

Промежуточная аттестация

Результаты текущего контроля и промежуточной аттестации формируют рейтинговую оценку работы студента. Распределение баллов при формировании рейтинговой оценки работы студента осуществляется в соответствии с действующим локальным нормативным актом. По дисциплине "Менеджмент в сфере торговли" видом промежуточной аттестации является Зачет с оценкой

РАЗДЕЛ 2. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

2.1. ТРУДОЕМКОСТЬ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Общая трудоёмкость дисциплины "Менеджмент в сфере торговли" составляет 3 зачётные единицы, 108 часов.

Количество часов, выделяемых на контактную работу с преподавателем и самостоятельную работу обучающегося, определяется учебным планом.

2.2. СОДЕРЖАНИЕ РАЗДЕЛОВ ДИСЦИПЛИНЫ

Наименование разделов и тем /вид занятия/	Семестр / Курс	Часов	Компетенции	Литература	Инте ракт.	Примечание
Раздел 1. 1. Концепция менеджмента в торговле						
Сущность, цель и задачи торгового менеджмента /Лек/	3	0	ПК-3 ПК-7	Л1.1Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4Л3.1 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5	0	
Сущность, цель и задачи торгового менеджмента /Сем зан/	3	0	ПК-3 ПК-7	Л1.1Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4Л3.2 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5	0	
Сущность, цель и задачи торгового менеджмента /Ср/	3	6	ПК-3 ПК-7	Л1.1Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4Л3.3 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5	0	
Организация торгово-технологического процесса. Основы проектирования магазинов /Лек/	3	0	ПК-3 ПК-7	Л1.1Л2.3 Л2.4Л3.1 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5	0	
Организация торгово-технологического процесса. Основы проектирования магазинов /Сем зан/	3	0	ПК-3 ПК-7	Л1.1Л2.3 Л2.4Л3.2 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5	0	
Организация торгово-технологического процесса. Основы проектирования магазинов /Ср/	3	6	ПК-3 ПК-7	Л1.1Л2.3 Л2.4Л3.3 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5	0	
Менеджмент оптовой и розничной торговой организации /Лек/	3	0	ПК-3 ПК-7	Л1.1Л2.3 Л2.4Л3.1 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5	0	
Менеджмент оптовой и розничной торговой организации /Сем зан/	3	0	ПК-3 ПК-7	Л1.1Л2.3 Л2.4Л3.2 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5	0	
Менеджмент оптовой и розничной торговой организации /Ср/	3	6	ПК-3 ПК-7	Л1.1Л2.3 Л2.4Л3.3 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5	0	

Маркетинг торговли /Лек/	3	0	ПК-3 ПК-7	Л1.1Л2.3 Л2.4 Л2.5Л3.1 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5	0	
Маркетинг торговли /Сем зан/	3	0	ПК-3 ПК-7	Л1.1Л2.3 Л2.4 Л2.5Л3.2 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5	0	
Маркетинг торговли /Ср/	3	6	ПК-3 ПК-7	Л1.1Л2.3 Л2.4 Л2.5Л3.3 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5	0	
Управление персоналом предприятий торговли /Лек/	3	0	ПК-3 ПК-7	Л1.1Л2.3 Л2.4Л3.1 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5	0	
Управление персоналом предприятий торговли /Сем зан/	3	0	ПК-3 ПК-7	Л1.1Л2.3 Л2.4Л3.2 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5	0	
Управление персоналом предприятий торговли /Ср/	3	6	ПК-3 ПК-7	Л1.1Л2.3 Л2.4Л3.3 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5	0	
Раздел 2. 2.Экономические и финансовые основы торгового менеджмента						
Управление товарооборотом, доходами, издержками и прибылью /Лек/	3	0	ПК-3 ПК-7	Л1.1Л2.2 Л2.3 Л2.4Л3.1 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5	0	
Управление товарооборотом, доходами, издержками и прибылью /Сем зан/	3	0	ПК-3 ПК-7	Л1.1Л2.2 Л2.3 Л2.4Л3.2 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5	0	
Управление товарооборотом, доходами, издержками и прибылью /Ср/	3	6	ПК-3 ПК-7	Л1.1Л2.2 Л2.3 Л2.4Л3.3 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5	0	
Управление активами и капиталом /Лек/	3	0	ПК-3 ПК-7	Л1.1Л2.3 Л2.4Л3.1 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5	0	
Управление активами и капиталом /Сем зан/	3	0	ПК-3 ПК-7	Л1.1Л2.3 Л2.4Л3.2 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5	0	

Управление активами и капиталом /Ср/	3	6	ПК-3 ПК-7	Л1.1Л2.3 Л2.4Л3.3 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5	0	
Управление хозяйственными рисками /Лек/	3	2	ПК-3 ПК-7	Л1.1Л2.3 Л2.4Л3.1 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5	0	
Управление хозяйственными рисками /Сем зан/	3	0	ПК-3 ПК-7	Л1.1Л2.3 Л2.4Л3.2 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5	0	
Управление хозяйственными рисками /Ср/	3	6	ПК-3 ПК-7	Л1.1Л2.3 Л2.4Л3.3 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5	0	
Инновационный менеджмент в торговле /Лек/	3	0	ПК-3 ПК-7	Л1.1Л2.3 Л2.4Л3.1 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5	0	
Инновационный менеджмент в торговле /Сем зан/	3	0	ПК-3 ПК-7	Л1.1Л2.3 Л2.4Л3.2 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5	0	
Инновационный менеджмент в торговле /Ср/	3	6	ПК-3 ПК-7	Л1.1Л2.3 Л2.4Л3.3 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5	0	
Оценка деятельности структурных подразделений предприятий торговли /Лек/	3	0	ПК-3 ПК-7	Л1.1Л2.3 Л2.4Л3.1 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5	0	
Оценка деятельности структурных подразделений предприятий торговли /Сем зан/	3	0	ПК-3 ПК-7	Л1.1Л2.3 Л2.4Л3.2 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5	0	
Оценка деятельности структурных подразделений предприятий торговли /Ср/	3	8	ПК-3 ПК-7	Л1.1Л2.3 Л2.4Л3.3 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5	0	
Раздел 3. 3.Управление процессами обслуживания в торговых предприятиях						
Управление процессом обслуживания покупателей /Лек/	3	2	ПК-3 ПК-7	Л1.1Л2.3 Л2.4Л3.1 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5	0	

Управление процессом обслуживания покупателей /Сем зан/	3	0	ПК-3 ПК-7	Л1.1Л2.3 Л2.4Л3.2 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5	0	
Управление процессом обслуживания покупателей /Ср/	3	6	ПК-3 ПК-7	Л1.1Л2.3 Л2.4Л3.3 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5	0	
Послепродажное обслуживание в деятельности предприятия /Лек/	3	0	ПК-3 ПК-7	Л1.1Л2.3 Л2.4Л3.1 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5	0	
Послепродажное обслуживание в деятельности предприятия /Сем зан/	3	0	ПК-3 ПК-7	Л1.1Л2.3 Л2.4Л3.2 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5	0	
Послепродажное обслуживание в деятельности предприятия /Ср/	3	8	ПК-3 ПК-7	Л1.1Л2.3 Л2.4Л3.3 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5	0	
Организация процесса и система качества обслуживания клиента /Лек/	3	0	ПК-3 ПК-7	Л1.1Л2.3 Л2.4Л3.1 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5	0	
Организация процесса и система качества обслуживания клиента /Сем зан/	3	0	ПК-3 ПК-7	Л1.1Л2.3 Л2.4Л3.2 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5	0	
Организация процесса и система качества обслуживания клиента /Ср/	3	8	ПК-3 ПК-7	Л1.1Л2.3 Л2.4Л3.3 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5	0	
Сервисная политика торгового предприятия /Лек/	3	0	ПК-3 ПК-7	Л1.1Л2.3 Л2.4Л3.1 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5	0	
Сервисная политика торгового предприятия /Сем зан/	3	4	ПК-3 ПК-7	Л1.1Л2.3 Л2.4Л3.2 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5	0	
Сервисная политика торгового предприятия /Ср/	3	8	ПК-3 ПК-7	Л1.1Л2.3 Л2.4Л3.3 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5	0	
Консультация /Конс/	3	4	ПК-3 ПК-7	Л1.1Л2.2Л3.1	0	

РАЗДЕЛ 3. ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

3.1 В процессе освоения дисциплины «Менеджмент в сфере торговли» используются следующие образовательные технологии: лекции (Л), семинарские занятия (СЗ), самостоятельная работа студентов (СР) по выполнению различных видов заданий.

3.2 В процессе освоения дисциплины «Менеджмент в сфере торговли» используются следующие интерактивные образовательные технологии: проблемная лекция (ПЛ). Лекционный материал представлен в виде слайд-презентации в формате «Power Point». Для наглядности используются материалы различных научных и технических экспериментов, справочных материалов, научных статей т.д. В ходе лекции предусмотрена обратная связь со студентами, активизирующие вопросы, просмотр и обсуждение видеofilьмов. При проведении лекций используется проблемно-ориентированный междисциплинарный подход, предполагающий творческие вопросы и создание дискуссионных ситуаций.

При изложении теоретического материала используются такие методы, как: монологический, показательный, диалогический, эвристический, исследовательский, проблемное изложение, а также следующие принципы дидактики высшей школы, такие как: последовательность и систематичность обучения, доступность обучения, принцип научности, принципы взаимосвязи теории и практики, наглядности и др. В конце каждой лекции предусмотрено время для ответов на проблемные вопросы.

3.3 Самостоятельная работа предназначена для внеаудиторной работы студентов, связанной с конспектированием источников, учебного материала, изучением дополнительной литературы по дисциплине, подготовкой к текущему и семестровому контролю, а также выполнением индивидуального задания в форме реферата, презентации, эмпирического исследования.

РАЗДЕЛ 4. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

4.1. Рекомендуемая литература

1. Основная литература

	Авторы,	Заглавие	Издательство, год
Л1.1	Э. Н. Разнодежина, А. Ю. Разнодежин	Организация и управление торговыми предприятиями современных форматов : учебное пособие (81 с.)	Ульяновск : УлГТУ, 2020

2. Дополнительная литература

	Авторы,	Заглавие	Издательство, год
Л2.1	Шершеневич, Г. Ф.	Учебник торгового права: учебник для вузов (303 с.)	Москва : Издательство Юрайт, 2021
Л2.2	Башаримова, С. И.	Организация торговли. Практикум :: Учебное пособие (295 с.)	Минск : РИПО, 2019
Л2.3	Чеглов, В. П.	Торговое дело. Экономика и управление интегрированной торговой организацией (торговой системой). : Курс лекций : учебное пособие (207 с.)	Москва : Проспект, 2019
Л2.4	М. А. Цветков, И. Ю. Цветкова, Л. Ю. Кундина, Т. Д. Муранова	Практикум по дисциплине «Менеджмент торговых предприятий»: учебно-методическое пособие (207 с.)	Нижний Новгород : ННГУ им. Н. И. Лобачевского, 2019
Л2.5	Е. А. Кипервар, В. А. Ковалев, А. И. Чумаков	Управление розничным торговым предприятием: учебное пособие (151 с.)	Омск : ОмГТУ, 2020

3. Методические разработки

	Авторы,	Заглавие	Издательство, год
Л3.1	Я.В.Ободец	Менеджмент в сфере торговли: конспект лекций для обучающихся образовательной программы	Донецк : ГОУ ВПО "ДОНАУИГС", 2022

	Авторы,	Заглавие	Издательство, год
		бакалавриата направления подготовки 38.03.02 «Менеджмент» (профиль «Менеджмент непроизводственной сферы») очной формы обучения (250 с.)	
ЛЗ.2	Я.В.Ободец	Менеджмент в сфере торговли: методические рекомендации для проведения семинарских занятий для обучающихся образовательной программы бакалавриата направления подготовки 38.03.02 «Менеджмент» (профиль «Менеджмент непроизводственной сферы») очной формы обучения (65 с.)	Донецк : ГОУ ВПО "ДОНАУИГС", 2022
ЛЗ.3	Я.В.Ободец	Менеджмент в сфере торговли: методические рекомендации по организации самостоятельной работы для обучающихся образовательной программы бакалавриата направления подготовки 38.03.02 «Менеджмент» (профиль «Менеджмент непроизводственной сферы») очной формы обучения (62 с.)	Донецк : ГОУ ВПО "ДОНАУИГС", 2022

4.2. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети "Интернет"

Э1	AUP.RU - ЭЛЕКТРОННАЯ БИБЛИОТЕКА ПО ВОПРОСАМ ЭКОНОМИКИ, ФИНАНСОВ, МЕНЕДЖМЕНТА И МАРКЕТИНГА	http://www.aup.ru
Э2	Библиотека маркетолога	http://www.marketing.spb.ru/
Э3	Центр креативных технологий	https://www.inventech.ru/
Э4	Государственная информационная система нормативных правовых актов ДНР	https://gisnpa-dnr.ru/
Э5	Бизнес-план. Интерактивный портал поддержки бизнес-планирования для малых предприятий	http://www.businessproekt.ru/

4.3. Перечень программного обеспечения

Лицензионное и свободно распространяемое программное обеспечение, в том числе отечественного производства:

Перечень информационных технологий

- компьютерная техника и системы связи используются для создания, сбора и обработки информации;
- электронные презентации;
- электронная почта, форумы, видеоконференцсвязь – для взаимодействия с обучающимися;
- дистанционные занятия с использованием виртуальной обучающей среды Moodle;
- Skype используется для проведения дистанционного обучения и консультаций;
- электронные библиотечные ресурсы ДОНАУИГС.

Программное обеспечение: MS Word, MS Excel, MS Power Point, виртуальная обучающая среда Moodle.

4.4. Профессиональные базы данных и информационные справочные системы

Компьютерная техника с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду (ЭИОС ГОУ ВПО ДОНАУИГС) и электронно-библиотечную систему (ЭБС Лань), а также возможностью индивидуального неограниченного доступа обучающихся в ЭБС и ЭИОС посредством Wi-Fi с персональных мобильных устройств.

4.5. Материально-техническое обеспечение дисциплины

1. Учебная аудитория для проведения занятий лекционного типа: лекционная аудитория № 318, учебный корпус 3

- комплект мультимедийного оборудования: ноутбук, мультимедийный проектор, экран;
- специализированная мебель: доска аудиторная, столы аудиторные, стулья.

2. Учебная аудитория для проведения занятий семинарского типа, групповых индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации: № 316 учебный корпус 3

- специализированная мебель: доска аудиторная, столы аудиторные, стулья;

3. Помещения для самостоятельной работы с возможностью подключения к сети "Интернет" и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду организации: читальный зал, учебный корпус 1. Адрес: г. Донецк, ул. Челюскинцев, 163А (ГОУ ВПО "ДОНАУИГС").

РАЗДЕЛ 5. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

5.1. Контрольные вопросы и задания

Социально-экономическая сущность внутренней торговли.

Роль торговли в организации товарообмена на потребительском рынке.

Функции торговли.

Формы торговли, их экономическая сущность и место в организации и продвижении материальных потоков.

Роль оптовых торговых предприятий в организации товародвижения и товароснабжения.

Функции оптовых торговых организаций (операторов) федерального и регионального значения на потребительском рынке.

Независимые оптовые торговые организации и фирменный опт торговых и промышленных фирм: организационно-правовой статус, роль в организации товароснабжения розничной торговой сети, выполняемые функции.

Роль дилеров и дистрибьюторов в организации оптового оборота, их функции и структура управления.

Организационная структура управления оптовыми торговыми организациями разного типа, функции их структурных подразделений.

Виды коммерческих посредников и их роль в каналах распределения.

Функции коммерческо-посреднических организаций и их роль в организации товародвижения.

Различия в услугах, предоставляемых коммерческо-посредническими организациями разного вида.

Формы мотивации коммерческих посредников.

Критерии отбора коммерческих посредников.

Организация и управление ярмарками, их роль в налаживании хозяйственных связей между участниками потребительского рынка.

Организация выставок-продаж и их роль в продвижении новых товаров на потребительском рынке.

Основные характеристики ассортимента оптовой торговой организации.

Особенности и факторы, влияющие на формирование ассортимента в оптовой торговле.

Ассортиментная политика оптовой торговой организации.

Планирование ассортимента и его этапы.

Критерии оценки ассортимента.

Цели и основные задачи политики распределения.

Алгоритм организации оптовой продажи товаров, выбора и оценки поставщиков.

Стратегия выбора и оценка каналов товародвижения.

Методы продажи товаров и рекомендации по их выбору с учетом конкретных условий.

Оперативное управление процессами оптовой продажи товаров.

Характеристика и условия применения корпоративной, функциональной и бизнес стратегии в розничной торговле.

Взаимосвязь организационной структуры организации с реализацией выбранных ею стратегий.

Ключевые элементы информационной системы управления розничной торговлей.

Основные виды и типы розничных торговых организаций и их роль в торговом обслуживании населения.

Особенности организации и управления объектами мелкорозничной торговли.

Интеграционные процессы в розничной торговле. Особенности управления цепными розничными сетями (ритейлерами), торговыми центрами.

Цели, преследуемые розничными торговыми организациями при размещении их магазинов.

Принципы размещения розничной торговой организации.

Функциональная система размещения торговой сети.

Оценка местоположения розничной торговой организации в конкурентном окружении с точки зрения рациональности размещения.

Основные направления в товарной специализации розничных торговых организаций в рыночных условиях.

Ассортиментная политика розничной торговой организации на различных этапах ее жизненного цикла.

Планирование ассортимента и механизм контроля

Управленческие решения при выборе потенциального поставщика розничной торговой организации.

Сущность и методы управления товарными запасами.

Организация и координация деятельности работников розничной торговой организации в области продаж.

Формирование лояльности покупателей по отношению к организации и товару.

Преимущества и недостатки розничной торговли лицензионными марками.

Психология продаж.

Ситуационные и управленческие факторы, влияющие на продажи.

Особенности управления торгово-технологическим процессом в супермаркетах.

Особенности управления торгово-технологическим процессом в гипермаркетах.

Особенности управления торгово-технологическим процессом в универсамах и универмагах.

Особенности управления торгово-технологическим процессом в узкоспециализированных магазинах.

Рыночные ситуации, обуславливающие необходимость стимулирования продаж в розничной торговле.
Экономические и психологические методы стимулирования покупателей для активизации продвижения товаров.

Специальные распродажи в розничной торговле.

Мотивация работников магазина с целью увеличения объема продаж.

Особенности взаимодействия поставщиков и розничных торговых организаций в продвижении товаров.

Формирование организационной культуры в розничной торговой организации.

Оценка покупателями качества обслуживания.

Построение устойчивых доброжелательных отношений с покупателями.

Услуги в розничной торговой организации и их роль в повышении конкурентоспособности.

5.2. Темы письменных работ

1. Роль и функции оптовой торговли в развитии и укреплении хозяйственных связей на внутреннем рынке страны.
2. Государственное регулирование потребительского рынка товаров и услуг: цели, задачи и механизм.
3. Развитие малого предпринимательства в торговле и его роль в обслуживании населения.
4. Государственная поддержка малого предпринимательства в торговле.
5. Принципы организации и управления оптовой торговой организацией.
6. Оптовые торговые организации регионального значения и их роль в развитии потребительского рынка.
7. Независимые распределительные центры и их роль в товароснабжении розничной торговой сети.
8. Мелкооптовые магазины-склады самообслуживания и их роль в товароснабжении предприятий малого бизнеса.
9. Внутрифирменные интеграционные процессы в оптовой торговле.
10. Роль коммерческо-посреднических структур на рынке оптовых услуг и критерии оценки результатов их деятельности.
11. Виды организаторов оптового оборота и их роль в установлении хозяйственных связей.
12. Оптовые продовольственные рынки и их роль в продвижении сельскохозяйственной продукции.
13. Управление формированием ассортимента оптовой торговой организации.
14. Принципы управления оптовой закупкой товаров.
15. Принципы управления оптовой продажей товаров.
16. Выбор канала товародвижения с учетом особенностей региона, обслуживаемого оптовой торговой организацией.
17. Управленческие решения при выборе типа склада с учетом специфики ассортимента и величины запасов единовременного хранения.
18. Методология планирования, развития и размещения складской сети торговой организации.
19. Управление складским технологическим процессом и критерии оценки эффективности его организации.
20. Оптимальный выбор формата розничной торговой организации с учетом типа города и характера жилой застройки.
21. Размещение торговой организации: принципы и методы оптимизации.
22. Особенности управления ритейловыми сетями.
23. Особенности управления распределительными центрами в деятельности розничной торговой фирмы.
24. Формирование товарного ассортимента розничной организации и обеспечение его устойчивости.
25. Управление товароснабжением розничной организации.
26. Создание организационно-технологических и социально-психологических условий для продажи товаров.
27. Стимулирование торгового персонала розничной организации с целью увеличения объема продаж.
28. Управление продажами в розничной торговле.
29. Экономические методы стимулирования продажи и оценка целесообразности их использования.
30. Оптимальные управленческие решения в организации продаж и торгового сервиса.
31. Управление оперативными процессами в розничных организациях.
32. Особенности управления торгово-технологическим процессом в организациях розничной торговли.
33. Оценка эффективности рекламы.
34. Управление созданием и продвижением брендов.
35. Управление рекламной деятельностью в розничной торговле.
36. Управление продвижением товаров на потребительский рынок в целях активизации процесса.
37. Мерчендайзинг как управленческое решение по стимулированию продаж.
38. Рекламные методы продвижения товаров, используемые в розничной торговле.
39. Управленческие решения по размещению товаров в торговом зале.
40. Ассортимент услуг розничных торговых организаций различного формата и их влияние на культуру торгового обслуживания.

5.3. Фонд оценочных средств

Фонд оценочных средств дисциплины "Менеджмент в сфере торговли" разработан в соответствии с локальным нормативным актом ФГБОУ ВО "ДОНАУИГС".

Фонд оценочных средств дисциплины "Менеджмент в сфере торговли" в полном объеме представлен в виде приложения к данному РПД.

5.4. Перечень видов оценочных средств

Устный/письменный опрос, доклад, ситуационные задачи, тестирование

РАЗДЕЛ 6. СРЕДСТВА АДАПТАЦИИ ПРЕПОДАВАНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ К ПОТРЕБНОСТЯМ ЛИЦ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ

В случае необходимости, обучающимся из числа лиц с ограниченными возможностями здоровья (по заявлению обучающегося) могут предлагаться одни из следующих вариантов восприятия информации с учетом их индивидуальных психофизических особенностей:

1) с применением электронного обучения и дистанционных технологий.

2) с применением специального оборудования (техники) и программного обеспечения, имеющихся в ФГБОУ ВО "ДОНАУИГС".

В процессе обучения при необходимости для лиц с нарушениями зрения, слуха и опорно-двигательного аппарата предоставляются следующие условия:

- для лиц с нарушениями зрения: учебно-методические материалы в печатной форме увеличенным шрифтом; в форме электронного документа; в форме аудиофайла (перевод учебных материалов в аудиоформат); индивидуальные задания и консультации.

- для лиц с нарушениями слуха: учебно-методические материалы в печатной форме; в форме электронного документа; видеоматериалы с субтитрами; индивидуальные консультации с привлечением сурдопереводчика; индивидуальные задания и консультации.

- для лиц с нарушениями опорно-двигательного аппарата: учебно-методические материалы в печатной форме; в форме электронного документа; в форме аудиофайла; индивидуальные задания и консультации.

РАЗДЕЛ 7. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО УСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

Предлагаемые рекомендации оказывают методическую помощь при самостоятельном изучении дисциплины. Рекомендуется такая последовательность: ознакомиться с содержанием программы дисциплины; изучить и законспектировать соответствующие темы рекомендуемой литературы. Кроме того, целесообразно ознакомиться с новыми статьями специальных журналов и сборников.

Учитывая тот факт, что изучение дисциплины предусматривает кропотливую работу и содержательное обсуждение вопросов на семинарских занятиях, именно во время самостоятельной работы студент углубляет понимание проблем, активизирует самостоятельный поиск, систематизирует накопленный опыт аналитико-синтетической работы, закладывает основы качественной подготовки докладов, сообщений, рефератов, как по собственным интересам, так и по заданию преподавателя.

Обязательной формой индивидуальной работы является подготовка студентом 2 и более рефератов или презентаций (по одному из двух разделов, предусмотренных рабочей программой учебной дисциплины), согласно перечню тем индивидуальных работ, с последующим докладом на семинаре.

Методические рекомендации по работе над конспектом лекций во время и после проведения лекции

В ходе лекционных занятий обучающимся рекомендуется выполнять следующие действия. Вести конспектирование учебного материала. Обращать внимание на категории, формулировки, раскрывающие содержание тех или иных явлений и процессов, научные выводы и практические рекомендации по их применению. Задавать преподавателю уточняющие вопросы с целью уяснения теоретических положений, разрешения спорных ситуаций. Желательно оставить в рабочих конспектах поля, на которых во внеаудиторное время можно сделать пометки из рекомендованной литературы, дополняющие материал прослушанной лекции, а также подчеркивающие особую важность тех или иных теоретических положений.

Методические рекомендации к семинарским занятиям

При подготовке к семинарским занятиям обучающимся необходимо изучить основную литературу, ознакомиться с дополнительной литературой, новыми публикациями в периодических изданиях: журналах, газетах и т.д. При этом учесть рекомендации преподавателя и требования рабочей программы учебной дисциплины. В ходе подготовки к семинарским занятиям необходимо освоить основные понятия и методики расчета показателей, ответить на контрольные вопросы. В течение семинарского занятия обучающемуся необходимо выполнить задания, выданные преподавателем.

Рекомендации по работе с литературой. Теоретический материал учебной дисциплины становится более понятным, когда дополнительно к прослушиванию лекции и изучению конспекта, изучаются и книги. Легче освоить дисциплину, придерживаясь одного учебника и конспекта. Рекомендуется, кроме «заучивания» материала, добиться состояния понимания изучаемой темы дисциплины. С этой целью рекомендуется после

изучения очередного параграфа выполнить несколько простых упражнений на данную тему.