

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Выборнова Любовь Алексеевна
Должность: Ректор
Дата подписания: 03.02.2022 15:17:47
Уникальный программный ключ:
c3b3b9c625f6c113afa2a2c42ba17e05a38b70e

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ
ФЕДЕРАЦИИ
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ
УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ПОВОЛЖСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ СЕРВИСА» (ФГБОУ ВО
«ПВГУС»)

Кафедра «Экономика, организация и коммерческая деятельность»

РАБОЧАЯ УЧЕБНАЯ ПРОГРАММА

по дисциплине «Торговый менеджмент»

для студентов направления подготовки 38.03.06 «Торговое дело» направленности (профиля)
«Управление в сфере коммерческого предпринимательства»

Рабочая учебная программа по дисциплине «Торговый менеджмент» включена в основную профессиональную образовательную программу направления подготовки 38.03.06 «Торговое дело» направленности (профиля) «Управление в сфере коммерческого предпринимательства» решением Президиума Ученого совета Протокол № 4 от 28.06.2018 г.

Начальник учебно-методического отдела _____  Н.М.Шемендюк
28.06.2018 г.

Рабочая учебная программа по дисциплине разработана в соответствии с Федеральным государственным образовательным стандартом высшего образования по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело (уровень бакалавриата), утвержденным приказом Минобрнауки РФ от 12 ноября 2015 г. № 1334.

Составил д.э.н., профессор Башмачникова Е.В., к.э.н., ст. преподаватель Алябьева Е.М.

Согласовано Директор научной библиотеки  В.Н.Еремина

Согласовано Начальник управления информатизации  В.В.Обухов
Утверждена на заседании кафедры (разработчика) «Экономика, организация и коммерческая деятельность»

Протокол № 10 от «20» 04 2018 г.

Заведующий кафедрой (разработчика)  д.э.н., профессор Е. В. Башмачникова
(подпись) (ученая степень, звание, Ф.И.О.)

«20» 04 2018 г.

Согласовано начальник учебно-методического отдела  Н.М.Шемендюк

1. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине «Торговый менеджмент», соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы

1.1. Цель дисциплины - овладение теоретическими знаниями в области торгового менеджмента и практическими навыками в этой области.

Задачи дисциплины:

- получение знаний, необходимых для осуществления торгового менеджмента и информационно-аналитической деятельности в сфере товародвижения;
- приобретение навыков управления процессами закупки, поставки, перевозки, хранения, реализации товаров однородных групп;
- овладение компетенциями, необходимыми и достаточными для разработки научно-обоснованных решений по управлению товарными системами и оптимизации товарной политики предприятия;
- освоение технологий проведения научных исследований, связанных оценкой эффективности управления товаром на разных этапах его жизненного цикла.

1.2. В соответствии с видами профессиональной деятельности, на которые ориентирована образовательная программа указанного направления подготовки, содержание дисциплины позволит обучающимся решать следующие профессиональные задачи:

Направление подготовки	Профессиональные задачи
38.03.06 «Торговое дело» направленность (профиль) «Управление в сфере коммерческого предпринимательства»	<ul style="list-style-type: none"> - соблюдение действующего законодательства и нормативных документов, а также требований, установленных техническими регламентами, стандартами, положениями договоров; - организация и осуществление профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, логистической, рекламной, и (или) товароведной)

1.3. Компетенции обучающегося, формируемые в результате освоения дисциплины

В результате освоения дисциплины у обучающихся формируются следующие компетенции:

Код компетенции	Наименование компетенции
1	2
	38.03.06 «Торговое дело» направленность (профиль) «Управление в сфере коммерческого предпринимательства»
ПК-6	способность выбирать деловых партнеров, проводить с ними деловые переговоры, заключать договора и контролировать их выполнение

1.4. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине

направления подготовки 38.03.06 «Торговое дело» направленности (профиля) «Управление в сфере коммерческого предпринимательства»

Результаты освоения дисциплины	Технологии формирования компетенции по указанным результатам	Средства и технологии оценки по указанным результатам
<p>Знает:</p> <ul style="list-style-type: none"> - экономическая география; - основы таможенного права; - принципы ведения деловой переписки и деловых переговоров; - основы межличностных отношений; - передовой российский и зарубежный опыт в области автомобилестроения; - технический иностранный язык (английский, немецкий, французский по выбору организации) - этика делового общения (ПК-6) 	Лекции	Тестирование по теме
<p>Умеет:</p> <ul style="list-style-type: none"> - анализировать информацию организации-производителя по ключевым показателям рынка автомобилестроения; - анализировать деятельность конкурентов; - владеть иностранным языком (английским, немецким, французским, по выбору организации); - принимать решения в рамках профессиональной компетентности. (ПК-6) 	Практические (семинарские) занятия	Подготовка докладов и рефератов
<p>Имеет практический опыт:</p> <ul style="list-style-type: none"> - анализ конъюнктуры рынка, деятельности конкурентов и данных по объемам продаж (ПК-6) 	Практические (семинарские) занятия	Решение практических заданий

2. Место дисциплины в структуре образовательной программы

Дисциплина относится к вариативной части.

Освоение осуществляется в 6 семестре у студентов направления подготовки 38.03.06 «Торговое дело»

№ п/п	Наименование дисциплин, определяющих междисциплинарные связи	Код компетенции(й)
	38.03.06 «Торговое дело» направленность (профиль) «Управление в сфере коммерческого предпринимательства»	
	Предшествующие дисциплины	

1	Маркетинг	ОПК-4, ПК-9
	Последующие дисциплины	
1	Планирование профессиональной карьеры	ОК-5

3. Объем дисциплины с указанием количества академических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий) и на самостоятельную работу

Распределение фонда времени по семестрам и видам занятий

Виды занятий	38.03.06 «Торговое дело» направленность (профиль) «Управление в сфере коммерческого предпринимательства»	
	очная форма обучения	заочная форма обучения
Итого часов	108	108
Зачетных единиц	3	3
Лекции (час)	18	4
Практические (семинарские) занятия (час)	28	8
Лабораторные работы (час)	-	-
Самостоятельная работа (час)	62	92
Курсовой проект (работа) (+,-)	-	-
Контрольная работа (+,-)	-	-
Экзамен, семестр /час.	-	-
Диф. зачет, семестр /час	6 семестр	6 семестр/4

4. Содержание дисциплины, структурированное по темам (разделам) с указанием отведенного на них количества академических часов и видов учебных занятий

4.1. Содержание дисциплины

для 38.03.06 «Торговое дело» направленность (профиль) «Управление в сфере коммерческого предпринимательства»

№ п/п	Раздел дисциплины	Виды учебных занятий, включая самостоятельную работу студентов и трудоемкость (в академических часах)				Средства и технологии оценки
		Лекции, час	Практические (семинарские) занятия, час	Лабораторные работы, час	Самостоятельная работа, час	
6 семестр						
1	Тема 1. Методологические основы менеджмента торговых организаций	2/0,5	3/1	-	7/11	Устный опрос, решение практических

	<p>Содержание дисциплины:</p> <p>1. Общая теория управления торговлей. Общий и функциональный менеджмент организаций торговли.</p> <p>2. Три аспекта менеджмента организации. Сущность и содержание управления торговлей.</p> <p>3. Объект и субъект управления организацией торговли. Природа и состав функций менеджмента организаций торговли. Основные функции управления организацией.</p> <p>4. Технология менеджмента торговли. Теоретический взгляд Виханского и Наумова на природу, сущность и развитие управления.</p>					заданий
2	<p>Тема 2. История торговли и менеджмента торговли</p> <p>Содержание дисциплины:</p> <p>1. Природа управления торговлей и исторические тенденции развития организаций торговли.</p> <p>2. Условия и факторы возникновения и развития менеджмента торговых организаций.</p> <p>3. Влияние национально-исторических факторов на развитие менеджмента торговых организаций. Развитие менеджмента торговли в России.</p>	2/0,5	3/1	-	7/11	Письменный опрос, решение практических заданий
3	<p>Тема 3. Инфраструктура торгового менеджмента.</p> <p>Содержание дисциплины:</p> <p>1. Хозяйственная деятельность торгового предприятия, как экономическая система, осуществляется под воздействием внутренней и внешней среды.</p> <p>2. Внутренняя среда согласования экономических и социальных интересов, между собственниками предприятия, лицами, принимающими управленческие решения, и наемными работниками.</p> <p>Функционирование хозяйственного механизма в виде институциональной</p>	2/0,5	3/1	-	7/11	Устный опрос, решение практических заданий

	<p>системы из взаимосвязанных подсистем.</p> <p>3. Влияние внешней среды на инфраструктуру менеджмента предприятия.</p>					
4	<p>Тема 4. Интеграционные процессы в торговом менеджменте</p> <p>Содержание дисциплины:</p> <p>1. Формальные и неформальные группы, их сущность и отличие в торговых организациях.</p> <p>2. Основные типы формальных групп. Малые группы, их характерные особенности. Причины вхождения в неформальные группы. Подходы к управлению неформальными группами. Основные характеристики группы и способы их определения.</p> <p>3. Сущность и тенденции развития интеграционного менеджмента. Диверсификация управления: сущность и потребность. Факторы, определяющие дифференциацию и интеграцию менеджмента.</p> <p>4. Сущность и необходимость типологии менеджмента. Маркетинг как тип и функция менеджмента. Основные признаки стратегического менеджмента. Особенности антикризисного управления. Корпоративное управление.</p>	2/0,5	3/1	-	7/11	Письменный опрос, решение практических заданий
5	<p>Тема 5. Моделирование ситуаций и разработка решений торгового менеджмента</p> <p>Содержание дисциплины:</p> <p>1. Сущность управленческих решений в торговых организациях. Классификация решений.</p> <p>2. Модели процесса принятия. Стадии и этапы процесса принятия решений.</p> <p>3. Факторы, влияющие на процесс принятия решений.</p> <p>4. Методы принятия решений. Структурированные и слабоструктурированные решения.</p>	1/0,3	3/1	-	7/11	Устный опрос, решение практических заданий

6	Тема 6. Природа и состав функций торгового менеджмента Содержание дисциплины: 1. Природа функций менеджмента торговли. 2. Структура функций менеджмента торговли. 3. Факторы эффективности менеджмента. 4. Совершенствование функций менеджмента торговых операций.	2/0,5	3/1	-	9/12	Письменный опрос, решение практических заданий
7	Тема 7. Мотивация деятельности в торговом менеджменте Содержание дисциплины: 1. Общая характеристика мотивации торговых работников как функция управления. 2. Содержательные теории мотивации. 3. Процессуальные теории мотивации. 4. Мотивация и компенсация.	3/0,5	5/1	-	9/12	Устный опрос, решение практических заданий
8	Тема 8. Факторы эффективности торгового менеджмента Содержание дисциплины: 1. Факторы эффективности управленческой деятельности в торговли. 2. Современные информационно-управленческие системы: сущность, проектирование и эффективность. 3. Управление эффективностью коммуникационного процесса. 4. Характеристики эффективного контроля и регулирования; рекомендации по их проведению.	3/0,5	5/1	-	9/13	Письменный опрос, решение практических заданий
	Промежуточная аттестация по дисциплине	18/4	28/8	-	62/92	зачет

4.2.Содержание практических (семинарских) занятий

для 38.03.06 «Торговое дело» направленность (профиль) «Управление в сфере коммерческого предпринимательства»

№	Наименование темы практических (семинарских) занятий	Объем часов	Форма проведения
6 семестр			
1	Занятие 1. «Методологические основы	3/1	Устный опрос, решение практических

	менеджмента торговых организаций»		заданий
2	Занятие 2. «История торговли и менеджмента торговли»	3/1	Письменный опрос, решение практических заданий
3	Занятие 3. «Инфраструктура торгового менеджмента»	3/1	Устный опрос, решение практических заданий
4	Занятие 4. «Интеграционные процессы в торговом менеджменте»	3/1	Письменный опрос, решение практических заданий
5	Занятие 5. «Моделирование ситуаций и разработка решений торгового менеджмента»	3/1	Устный опрос, решение практических заданий
6	Занятие 6. «Природа и состав функций торгового менеджмента»	3/1	Письменный опрос, решение практических заданий
7	Занятие 7. «Мотивация деятельности в торговом менеджменте»	5/1	Устный опрос, решение практических заданий
8	Занятие 8. «Факторы эффективности торгового менеджмента»	5/1	Письменный опрос, решение практических заданий
	Итого за семестр	28/8	

5. Учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы обучающихся по дисциплине

Технологическая карта самостоятельной работы студента для 38.03.06 «Торговое дело» направленность (профиль) «Управление в сфере коммерческого предпринимательства»

Код реализуемой компетенции	Вид деятельности студентов (задания на самостоятельную работу)	Итоговый продукт самостоятельной работы	Средства и технологии оценки	Объем часов
1	2	3	4	8
ПК-6	Изучение и конспектирование дополнительной литературы в соответствии с программой курса	Конспект	Тест	16/25
	Самостоятельное решение заданий по заданию преподавателя	Решение задач	Аналитический отчет	10/20
	Подготовка рефератов и эссе на заданную тему	Реферат, эссе	Презентация	10/15
	Составление схем, таблиц, ребусов, кроссвордов для систематизации учебного материала	Индивидуальное задание	Портфолио	8/6
	Ответы на контрольные вопросы	Конспект	Устный опрос, Тест	8/14
	Составление глоссария, кроссворда или библиографии по конкретной теме	Глоссарий, кроссворд	Экономический диктант	6/12
	Участие в научных и практических конференциях	Статья	Выступление на конференции	20/-
	Итого за семестр			62/92

Содержание заданий для самостоятельной работы

Темы рефератов (письменных работ, эссе, докладов, статей)

1. Специфика менеджмента в сфере торговли.
2. Информационное обеспечение менеджмента в сфере торговли.
3. Управление трудовыми ресурсами торговых предприятий.
4. Разработка стратегии торговых фирм.
5. Методы принятия решений в условиях риска и неопределенности.
6. Сферы применения коммерческой деятельности.
7. Эволюция концептуальных подходов в теории и практике коммерческой деятельности.
8. Торговые посредники: экономическое содержание.
9. Особый социальный слой: купечество.
10. Роль дисциплины в подготовке дипломированного специалиста коммерции.
11. Методы исследования в коммерческой деятельности.
12. Методы организации коммерческой деятельности.
13. Методы моделирования коммерческой деятельности.
14. Исследование товарных рынков.

Перечень примерных контрольных вопросов и заданий для самостоятельной работы по дисциплине

1. Что такое экономическая эффективность?
2. Что означает понятие «критерий эффективности»?
3. Каков общий критерий эффективности деятельности организации, системы управления?
4. Как классифицируются факторы, воздействующие на экономическую эффективность управления организацией?
5. Приведите методы расчёта экономической эффективности управленческого труда.
6. Приведите методы расчёта эффективности системы управления.
7. Какие методы определения экономической эффективности мероприятий по совершенствованию управления вам известны?
8. Что такое социальная эффективность управления? Каким образом она связана с экономической эффективностью?
9. Какие основные ориентации предприятия на прибыль существуют в практике рыночной экономики?
10. Дайте определение понятия «мотив».
11. Объясните сущность и значения «мотивация» в менеджменте.
12. Какие компоненты составляют мотивационную структуру трудовой деятельности человека?
13. Что понимают под стимулированием?

14. Что такое потребности человека?
15. Что такое «человеческий ресурс»? Какие виды ресурсов вы знаете?
16. В чем состоит управление человеческими ресурсами?
17. Как строятся органы управления человеческими ресурсами в различных организациях?
18. Что понимается под кадрами управления?
19. Что входит в систему работы с кадрами управления?
20. Что входит в подбор кадров?

Изучение рекомендуемой литературы

1. Берман, Б. Розничная торговля. Стратегический подход [Текст] / Б. Берман, Дж. Эванс [пер. с англ. Т. В. Клекоты, А. В. Левенко, О. Л. Пелявского [и др.] ; под ред. С. Г. Тригуб]. - М. : Вильямс, 2008. - 1181 с. : ил.

2. Маркова, В. Д. Стратегический менеджмент [Текст] : курс лекций : учеб. пособие для экон. специальностей вузов / В. Д. Маркова, С. А. Кузнецова. - М. [и др.] : ИНФРА-М [и др.], 2008. - 287 с. : ил. - (Высшее образование)

3. Николаева, Т. И. Менеджмент в торговле [Текст] : учеб. пособие для вузов / Т. И. Николаева. - М. : КноРус, 2006. - 318 с. : ил. - (Учебное пособие)

4. Сорокина, М. В. Менеджмент в торговле [Текст] : учеб. для вузов по специальности "Экономика и упр. на предприятии торговли и обществ. питания" / М. В. Сорокина [С.- Петерб. торг.-экон. ин-т]. - СПб. : Бизнес-пресса, 2008. - 472 с. : табл.

5. Райзберг, Б. А. Курс экономики [Текст] : учеб. для вузов / Б. А. Райзберг, Е. Б. Стародубцева под ред. Б. А. Райзберга. - М. : ИНФРА-М, 2008. - 672 с. - (Высшее образование)

б. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины

Инновационные образовательные технологии

Вид образовательных технологий, средств передачи знаний, формирования умений и практического опыта	№ темы / тема лекции	№ практического (семинарского) занятия/наименование темы
Лекция-дискуссия	Тема 1. Методологические основы менеджмента торговых организаций	-
Обсуждение проблемной ситуации		Тема 5. Моделирование ситуаций и разработка решений торгового менеджмента
Компьютерные	-	-

симуляции		
Деловая (ролевая игра)		=
Разбор конкретных ситуаций		<u>Тема 7. Мотивация деятельности в торговом менеджменте</u>
Психологические и иные тренинги	-	-
Слайд-лекции	<u>Тема 2. История торговли и менеджмента торговли</u> <u>Тема 3. Инфраструктура торгового менеджмента</u>	

В начале семестра студентам необходимо ознакомиться с технологической картой дисциплины, выяснить, какие результаты освоения дисциплины заявлены (знания, умения, практический опыт). Для успешного освоения дисциплины студентам необходимо выполнить задания, предусмотренные рабочей учебной программой дисциплины и пройти контрольные точки в сроки, указанные в технологической карте (раздел 11). От качества и полноты их выполнения будет зависеть уровень сформированности компетенции и оценка текущей успеваемости по дисциплине. По итогам текущей успеваемости студенту может быть выставлена оценка по промежуточной аттестации, если это предусмотрено технологической картой дисциплины. Списки учебных пособий, научных трудов, которые студентам следует прочесть и законспектировать, темы практических занятий и вопросы к ним, вопросы к экзамену (зачету) и другие необходимые материалы указаны в разработанном для данной дисциплины учебно-методическом комплексе.

Основной формой освоения дисциплины является контактная работа с преподавателем - лекции, практические занятия, лабораторные работы (при наличии в учебном плане), консультации (в том числе индивидуальные), в том числе проводимые с применением дистанционных технологий.

По дисциплине часть тем (разделов) изучается студентами самостоятельно. Самостоятельная работа предусматривает подготовку к аудиторным занятиям, выполнение заданий (письменных работ, творческих проектов и др.) подготовку к промежуточной аттестации (экзамену (зачету)).

На лекционных и практических (семинарских) занятиях вырабатываются навыки и умения обучающихся по применению полученных знаний в конкретных ситуациях, связанных с будущей профессиональной деятельностью. По окончании изучения дисциплины проводится промежуточная аттестация (экзамен, (зачет)).

Регулярное посещение аудиторных занятий не только способствует успешному овладению знаниями, но и помогает организовать время, т.к. все виды учебных занятий распределены в семестре планомерно, с учетом необходимых временных затрат.

6.1. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины на практических (семинарских) занятиях

Практические (семинарские) занятия обучающихся обеспечивают:

- проверку и уточнение знаний, полученных на лекциях;
- получение навыков составления докладов и сообщений, обсуждения вопросов по учебному материалу дисциплины;
- обсуждение вопросов в аудитории, разделенной на группы 6 - 8 обучающихся либо индивидуальных;
- выполнение практических заданий, задач;
- подведение итогов занятий по рейтинговой системе, согласно технологической карте дисциплины.

Содержание заданий для практических занятий

Темы письменных работ, эссе, докладов и т.п.

1. Что такое экономическая эффективность?
2. Что означает понятие «критерий эффективности»?
3. Каков общий критерий эффективности деятельности организации, системы управления?
4. Как классифицируются факторы, воздействующие на экономическую эффективность управления организацией?
5. Приведите методы расчёта экономической эффективности управленческого труда.
6. Приведите методы расчёта эффективности системы управления.
7. Какие методы определения экономической эффективности мероприятий по совершенствованию управления вам известны?
8. Что такое социальная эффективность управления? Каким образом она связана с экономической эффективностью?
9. Какие основные ориентации предприятия на прибыль существуют в практике рыночной экономики?
10. Дайте определение понятия «мотив».
11. Объясните сущность и значения «мотивация» в менеджменте.
12. Какие компоненты составляют мотивационную структуру трудовой деятельности человека?
13. Что понимают под стимулированием?
14. Что такое потребности человека?
15. Что такое «человеческий ресурс»? Какие виды ресурсов вы знаете?
16. В чем состоит управление человеческими ресурсами?

17. Как строятся органы управления человеческими ресурсами в различных организациях?
18. Что понимается под кадрами управления?
19. Что входит в систему работы с кадрами управления?
20. Что входит в подбор кадров?

Задания, задачи (ситуационные, расчетные и т.п.)

1. На каком этапе жизненного цикла предприятия эффект руководства достигается за счет делегирования полномочий?
- А) рождение;
- Б) зрелость;
- В) старение;
- Г) детство и юность.
2. Организация как социальное явление:
- А) группа людей, объединившихся для достижения определённой цели в области производства товаров, услуг, информации и знаний;
- Б) большая группа разных людей, собравшихся для проведения митинга;
- В) частный предприниматель, ведущий самостоятельную коммерческую деятельность.
3. Организационная культура
- А) исторически определённый уровень развития общества и человека, сформировавшийся к настоящему времени;
- Б) система норм, правил и моральных ценностей, регламентирующая отношения между членами организации;
- В) образовательный и профессиональный уровень членов производственного коллектива организации.
4. Организационная система:
- А) сотрудник, выполняющий работу в соответствии с полученным от руководителя заданием;
- Б) единое образование из взаимодействующих между собой звеньев, предназначенное для целенаправленной деятельности;
- В) сложный механизм, состоящий из различных частей и элементов и выполняющий различные функции.
5. Система управления организацией
- А) сотрудники организации, дающие поручения подчинённым и контролирующие своевременное выполнение задания;
- Б) набор взаимодействующих между собой звеньев и подразделений, обеспечивающих решение задач управления;
- В) руководитель организации и его заместители.

6. Управление организацией

- А) выдача чётких распоряжений и приказов исполнителям задания;
 Б) обеспечение согласованных действий членов организации, направленных на достижение общей цели;
 В) беспрекословное выполнение исполнителями распоряжений и приказов дирекции и вышестоящих начальников.

7. Жизненный цикл организации

- А) время от момента зарождения организации до её ликвидации;
 Б) подготовительный этап, предшествующий созданию организации; В) период стабильной и эффективной работы организации.

8. Основная цель коммерческой организации

- А) получение любым путём и в кратчайший срок максимальной прибыли;
 Б) рост размеров организации и увеличение масштабов производства;
 В) решение социально значимых задач, приносящих прибыль.

9. Объект организационной деятельности в организации

- А) администрация;
 Б) управленческий аппарат организации;
 В) исполнители.

10. Субъект организационной деятельности в организации

- А) вспомогательный персонал;
 Б) административно-управленческий аппарат;
 В) непосредственные исполнители.

Практическое задание №1.

Используя следующую таблицу, укажите основные этапы развития организации и их отличительные особенности по ряду признаков.

Этап в развитии организации	Основные цели	Основные задачи	Стиль руководства (преобладающий)	Количественный состав работников	Способы мотивации

Определите, к какому классу, виду или подвиду систем относятся организационно-экономические системы (хозяйствующий субъект) по классификационным признакам: «виды отношений и связей» и «количество и разнообразие элементов».

Практическое задание №2.

Этап 1. Используя метод составления профиля среды, оцените степень важности факторов среды для предприятия, занимающегося коммерческой деятельностью. Определите уровень

нестабильности окружения предприятия, занимающегося коммерческой деятельностью, обозначенного в предыдущем задании.

Этап 2. Проведите управленческое обследование сильных и слабых сторон предприятия, занимающегося коммерческой деятельностью.

Этап 3. Используя матрицу SWOT, проведите анализ конкретной ситуации, отраженной либо в одной из статей в периодической печати или специальной литературе, либо предложенной преподавателем.

Практическое задание №3.

Перечислите этапы анализа целостности системы и приведите примеры, характеризующие целостность отдельных подсистем системы управления.

Вопросы (тест) для самоконтроля

1. Значение деятельности торговых предприятий;
2. Качества руководителей в торговле;
3. Коммуникации и переговоры в торговом бизнесе;
4. Конфликт и участники конфликта на предприятиях торговли.
5. Корпоративные нормы в торговле;
6. Методика управления планированием оптового товарооборота;
7. Методы и средства обработки экономической информации предприятиями торговли;
8. Методы подбора кадров на предприятиях торговли;
9. Методы расстановки кадров в торговле;
10. Организация продвижения по службе в торговле;
11. Организация работы команды торговой фирмы;
12. Организация сбора информации при подготовке управленческих решений на торговых предприятиях;
13. Основные организационно-правовые формы торговых предприятий;
14. Основные принципы менеджмента в сфере торговли;
15. Основные требования к кадрам в торговле;
16. Основные элементы внутреннего рынка товаров народного потребления;
17. Особенности оперативного управления в торговле;
18. Особенности проявления авторитарного стиля руководства в торговом бизнесе;
19. Особенности проявления демократического стиля руководства в торговом бизнесе;
20. Особенности проявления либерального стиля руководства в торговом бизнесе;
21. Особенности стратегического управления в торговле;
22. Особенности хозяйственной деятельности торгового предприятия;
23. Осуществление общих функций менеджмента на предприятиях торговли;

24. Планирование розничного товарооборота;
25. Понятие – товарооборот и его особенности;
26. Понятие – товары народного потребления;
27. Понятие полномочия. Классификация полномочий на торговых предприятиях;
28. Понятие стратегического управления на торговых предприятиях;
29. Предварительный контроль на торговых предприятиях;
30. Преимущества и недостатки оценки руководителей торговым бизнесом;
31. Проектно – управленческая структура;
32. Процессный подход к мотивации персонала торговых предприятий;
33. Рабочие функции делового общения в торговом бизнесе;
34. Ранжирование целей торговых предприятий;
35. Распорядительные полномочия;
36. Системы мотивации работников торговых предприятий;
37. Социальная ответственность менеджера на предприятиях торговли;
38. Специфические черты торговли как объекта менеджмента;
39. Способы урегулирования конфликтов в торговле;
40. Статус и его особенности;
41. Сущность программно-целевого подхода к управлению в торговле;
42. Сущность розничного товарооборота;
43. Текущий контроль организации;
44. Типовые структуры торговой фирмы;
45. Типы менеджеров действующих на торговых предприятиях;
46. Торговое предприятие в условиях рынка;
47. Формирование и распределение прибыли торговой фирмы;
48. Формы и методы получения информации в торговом бизнесе;
49. Функции руководителя на предприятиях торговли;
50. Функции управленческих решений торговых предприятий.

7. Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине (зачет)

Фонды оценочных средств, позволяющие оценить уровень сформированности компетенций и результаты освоения дисциплины, представлены следующими компонентами:

Код оцениваемой компетенции (или ее части)	Этап формирования компетенции	Тип контроля	Вид контроля	Количество Элементов

ПК-6	1	текущий	Письменный опрос	10
	2	текущий	Тестирование	10
	3	текущий	Письменный опрос	10
	4	текущий	Тестирование	10
	5	текущий	Письменный опрос	10
	6	текущий	Тестирование	15
	7	текущий	Письменный опрос	10
	8	промежуточный	Компьютерный тест	Не менее 80

7.1. Оценочные средства для текущего контроля успеваемости, промежуточной аттестации по итогам освоения дисциплины

Результаты освоения дисциплины направления подготовки 38.03.06 «Торговое дело» направленности (профиля) «Управление в сфере коммерческого предпринимательства»	Оценочные средства (перечень вопросов, заданий и др.)
<p>Знает: (ПК-6)</p> <ul style="list-style-type: none"> - экономическая география; - основы таможенного права; - принципы ведения деловой переписки и деловых переговоров; - основы межличностных отношений; - передовой российский и зарубежный опыт в области автомобилестроения; - технический иностранный язык (английский, немецкий, французский по выбору организации) - этика делового общения 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Английское слово «МЕНЕДЖМЕНТ» происходит от латинского слова «МАНУС», которое на русском языке означает... А) купец В) воин Б) рука Г) деньги 2. С точки зрения менеджмента объединения людей, работающих в организации, со сложным комплексом отношений между ними формируют__подсистему управления организацией. А) социальную В) экономическую Б) маркетинговую Г) клиентскую 3. Контроль как функция управления предполагает... А) проверку соответствия фактических событий запланированным Б) распределение ресурсов компании В) мероприятия по корректировке деятельности работников Г) определение целей предприятия 4. В практике менеджмента организации применяют следующие виды тактических планов функциональных подразделений ... А) финансовый план Б) план диверсификации В) план по сбыту и рекламе Г) квартальный план сбыта 5. Горизонтальные связи в структуре управления организацией являются одноуровневыми и носят характер... А) кооперации Б) доверия В) согласования Г) взаимного подчинения
<p>Умеет: (ПК-6)</p> <p>Анализировать информацию организации-производителя по ключевым показателям рынка автомобилестроения;</p> <ul style="list-style-type: none"> - анализировать деятельность конкурентов; - владеть иностранным языком (английским, немецким, французским, по выбору организации); - принимать решения в рамках профессиональной компетентности 	<p>Задание 1. Начальник строительного подразделения Прохоров в перерыве производственного совещания поинтересовался мнением начальников цехов о функциях управления.</p> <p>Начальник цеха Федоров записал в своём блокноте: «Любому субъекту и объекту управления присущи общие единые функции управления. Функций управления множество, но в их основе было, есть и будет трехзвенное деление».</p> <p>Мастер Семёнов прочитал написанное вслух и уточнил: «Каждому объекту и субъекту управления присуще свое соотношение функций, их рациональное сочетание или разделение. В процессе развития в каждом объекте управления происходят изменения в условиях действия общих функций, сочетания их отдельных элементов и решаемых задач». Постановка задачи.</p> <p>1. Приведите перечень функций, основных для объекта и субъекта управления?</p>

	<p>2. Опишите, какие функции управления характеризуют предварительное, оперативное и заключительное управление.</p> <p>3. Расположите в логической последовательности следующие понятия (от общего к более конкретному): «функции органа управления», «функции управления», «функции работника аппарата управления» и «функции объекта управления».</p> <p>Задание 2. Пусть одной из целей управления являются модернизация выпускаемой продукции и расширение для нее рынка сбыта. Постройте дерево целей и сформулируйте для одной из подцелей управления.</p> <p>Задание 3. Сформулируйте глобальную цель и цели функционирования вашей организации.</p> <p>Задание 4. Используя знания различных признаков, по которым классифицируются предприятия, укажите различные виды предприятий.</p> <table border="1" data-bbox="619 589 1465 660"> <thead> <tr> <th data-bbox="619 589 903 622">Признак</th> <th data-bbox="903 589 1185 622">Вид предприятия</th> <th data-bbox="1185 589 1465 622">Пример</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td data-bbox="619 622 903 660"></td> <td data-bbox="903 622 1185 660"></td> <td data-bbox="1185 622 1465 660"></td> </tr> </tbody> </table>	Признак	Вид предприятия	Пример			
Признак	Вид предприятия	Пример					
<p>Имеет практический опыт: (ПК-6) - анализ конъюнктуры рынка, деятельности конкурентов и данных по объемам продаж</p>	<p>Задание 1. Один из руководителей крупной некоммерческой организации так описал ситуацию выбора поставщика компьютерной системы: «Несколько известных компаний приняли участие в торгах. Но только представители КЛМ (название условное) позаботились о том, чтобы познакомиться с нами. Они тщательно проинтервьюировали весь персонал, разговаривали на нашем языке, никакого жаргона о внутреннем устройстве компьютеров и средств связи. И хотя предложенная ими цена была на 5% выше (правда, при несколько более высоком уровне гарантий), даже при нашем напряженном бюджете мы решили отдать предпочтение КЛМ.»</p> <p>Прокомментируйте приведенную здесь ситуацию с точки зрения процесса коммуникации. Что послужило мотивом принятия такого решения?</p> <p>Задание 2. Проанализируйте состояние интеграционных процессов на различных предприятиях.</p> <p>Выделите на этих предприятиях эффективные (с вашей точки зрения) механизмы и методы интеграции.</p> <p>Задание 3. Перечислите этапы анализа целостности системы и приведите примеры, характеризующие целостность отдельных подсистем системы управления.</p>						

7.2. Методические рекомендации к определению процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций

Рабочая учебная программа дисциплины содержит следующие структурные элементы:

- перечень компетенций, формируемых в результате изучения дисциплины с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы;
- типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы (далее – задания). Задания по каждой компетенции, как правило, не должны повторяться.

Требования по формированию задания на оценку ЗНАНИЙ:

- обучающийся должен воспроизводить и объяснять учебный материал с требуемой степенью научной точности и полноты;

- применяются средства оценивания компетенций: тестирование, вопросы по основным понятиям дисциплины и т.п.

Требования по формированию задания на оценку УМЕНИЙ:

- обучающийся должен решать типовые задачи (выполнять задания) на основе воспроизведения стандартных алгоритмов решения;

- применяются следующие средства оценивания компетенций: простые ситуационные задачи (задания) с коротким ответом или простым действием, упражнения, задания на соответствие или на установление правильной последовательности, эссе и другое.

Требования по формированию задания на оценку навыков и (или) ОПЫТА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ:

- обучающийся должен решать усложненные задачи (выполнять задания) на основе приобретенных знаний, умений и навыков, с их применением в определенных ситуациях;

- применяются средства оценивания компетенций: задания требующие многошаговых решений как в известной, так и в нестандартной ситуациях, задания, требующие поэтапного решения и развернутого ответа, ситуационные задачи, проектная деятельность, задания расчетно-графического типа. Средства оценивания компетенций выбираются в соответствии с заявленными результатами обучения по дисциплине.

Процедура выставления оценки доводится до сведения обучающихся в течение месяца с начала изучения дисциплины путем ознакомления их с технологической картой дисциплины, которая является неотъемлемой частью рабочей учебной программы по дисциплине.

В результате оценивания компетенций на различных этапах их формирования по дисциплине студенту начисляются баллы по шкале, указанной в рабочей учебной программе по дисциплине.

7.3. Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания

Успешность усвоения дисциплины характеризуется качественной оценкой на основе листа оценки сформированности компетенций, который является приложением к зачетно-экзаменационной ведомости при проведении промежуточной аттестации по дисциплине.

Критерии оценивания компетенций

Компетенция считается сформированной, если теоретическое содержание курса освоено полностью; при устных собеседованиях студент исчерпывающе, последовательно, четко и логически стройно излагает учебный материал; свободно справляется с задачами, вопросами и другими видами заданий, требующих применения знаний, использует в ответе дополнительный материал; все предусмотренные рабочей учебной программой задания выполнены в соответствии

с установленными требованиями, студент способен анализировать полученные результаты; проявляет самостоятельность при выполнении заданий, качество их выполнения оценено числом баллов от 86 до 100, что соответствует *повышенному уровню* сформированности компетенции.

Компетенция считается сформированной, если теоретическое содержание курса освоено полностью; при устных собеседованиях студент последовательно, четко и логически стройно излагает учебный материал; справляется с задачами, вопросами и другими видами заданий, требующих применения знаний; все предусмотренные рабочей учебной программой задания выполнены в соответствии с установленными требованиями, студент способен анализировать полученные результаты; проявляет самостоятельность при выполнении заданий, качество их выполнения оценено числом баллов от 61 до 85,9, что соответствует *пороговому уровню* сформированности компетенции.

Компетенция считается несформированной, если студент при выполнении заданий не демонстрирует знаний учебного материала, допускает ошибки, неуверенно, с большими затруднениями выполняет практические работы, не демонстрирует необходимых умений, доля невыполненных заданий, предусмотренных рабочей учебной программой составляет 55 %, качество выполненных заданий не соответствует установленным требованиям, качество их выполнения оценено числом баллов ниже 61, что соответствует *допороговому уровню*.

Шкала оценки уровня освоения дисциплины

Качественная оценка может быть выражена: в процентном отношении качества усвоения дисциплины, которая соответствует баллам, и переводится в уровневую шкалу и оценки «отлично» / 5, «хорошо» / 4, «удовлетворительно» / 3, «неудовлетворительно» / 2, «зачтено», «не зачтено». Преподаватель ведет письменный учет текущей успеваемости студента в соответствии с технологической картой по дисциплине.

Шкала оценки результатов освоения дисциплины, сформированности компетенций

Шкалы оценки уровня сформированности компетенции (й)		Шкала оценки уровня освоения дисциплины		
<i>Уровневая шкала оценки компетенций</i>	<i>100 балльная шкала, %</i>	<i>100 балльная шкала, %</i>	<i>5-балльная шкала, дифференцированная оценка/балл</i>	<i>недифференцированная оценка</i>
допороговый	ниже 61	ниже 61	«неудовлетворительно» / 2	не зачтено
пороговый	61-85,9	70-85,9	«хорошо» / 4	зачтено
		61-69,9	«удовлетворительно» / 3	зачтено
повышенный	86-100	86-100	«отлично» / 5	зачтено

8. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины

8.1. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины

Основная литература

1. Тебекин, А. В. Стратегический менеджмент [Текст] : учеб. для приклад. бакалавриата по экон. направлениям и специальностям / А. В. Тебекин. - 2-е изд., перераб. и доп. - М. : Юрайт, 2015. - 333 с. : ил.
2. Тугускина, Г. Н. Торговый менеджмент [Текст] : учеб. пособие для студентов вузов / Г. Н. Тугускина, В. М. Тимирьянова. - Ростов н/Д. : Феникс, 2014. - 220 с. : табл
3. Учебно-методическое пособие по дисциплине "Торговый менеджмент" [Электронный ресурс] : для студентов направлений подгот. 38.03.06 "Торг. дело", 38.03.01 "Экономика" / Поволж. гос. ун-т сервиса (ФГБОУ ВО "ПВГУС"), Каф. "Экономика, орг. и коммер. деятельность" ; сост. Ю. Р. Шнякина. - Документ Adobe Acrobat. - Тольятти : ПВГУС, 2017. - 560 КБ, 84 с. - Режим доступа: <http://elib.tolgas.ru>.

Дополнительная литература

1. Адизес, И. К. Как преодолеть кризисы менеджмента. Диагностика и решение управленческих проблем [Текст] / И. К. Адизеспер. с англ. [Н. Брагиной]. - М. : Манн, Иванов и Фербер, 2014. - 320 с. : ил.
2. Инвестиционный менеджмент [Текст] : учеб. для вузов по направлению подгот. "Экономика" (квалификация (степень) "бакалавр") / С. Е. Метелев, В. П. Чижик, С. Е. Елкин [и др.] Рос. гос. торгово-экон. ун-т, Омский ин-т (Филиал). - Омск : Омскбланкиздат, 2013. - 290 с. : табл.
3. Менеджмент: практические ситуации, деловые игры, упражнения [Текст] : учеб. пособие для вузов / О. А. Страхова, А. С. Зорин, В. В. Исаев [и др.] под общ. ред. О. А. Страховой. - СПб. : Питер, 2000. - 144 с. : ил.
4. Пивоваров, С. Э. Операционный менеджмент [Текст] : учеб. для бакалавров по направлению "Менеджмент" / С. Э. Пивоваров, И. А. Максимцев, Е. С. Хутиева. - СПб. : Питер, 2011. - 540 с.
5. Производственный менеджмент [Текст] : учеб. для вузов / С. Д. Ильенкова [и др.] под ред. С. Д. Ильенковой. - М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2000. - 583 с. : ил.
6. Резник, С. Д. Персональный менеджмент: практикум [Текст] : учеб. пособие для студентов вузов по направлению 080200 "Менеджмент" и специальности 080507 "Менеджмент организации" / С. Д. Резник, В. В. Бондаренко. - М. : ИНФРА-М, 2014. - 304 с. - (Высшее образование)
7. Тихомирова, О. Г. Менеджмент организации. История, теория и практика [Текст] : учеб. пособие для студентов вузов по направлению "Менеджмент" и специальности "Менеджмент орг." / О. Г. Тихомирова, Б. А. Варламов. - М. : ИНФРА-М, 2014. - 256 с. : табл. - (Высшее образование - бакалавриат)
8. Тодошева, С. Т. Теория менеджмента [Текст] : учеб. пособие для вузов по направлению "Менеджмент" / С. Т. Тодошева. - М. : КноРус, 2013. - 216 с. : табл. - (Бакалавриат)

9. Хартанович, К. В. Основы менеджмента [Текст] : учеб. пособие по специальности "Менеджмент орг." / К. В. Хартанович, В. Н. Краев Рос. гос. проф.-пед. ун-т. - М. : Акад. Проект [и др.], 2006. - 272 с. : ил. - (Gaudeamus. Экономика).
10. Шегда, А. В. Менеджмент [Текст] : учебник / А. В. Шегда. - Киев : Знання, 2006. - 645 с.- (Высшее образование XXI века)

8.2. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети "Интернет" (далее - сеть "Интернет"), необходимых для освоения дисциплины

Интернет-ресурсы:

1. BOOK. RU [Электронный ресурс] : электрон. б-ка. - Режим доступа: <http://www.book.ru/>. - Загл. с экрана.
2. За партой. РУ [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://za-partoj.ru/d/econ/econ285.htm>. - Загл. с экрана.
3. Издательский дом Гребенникова [Электронный ресурс]. - Режим доступа: www.grebennikon.ru. - Загл. с экрана.
4. Электронная библиотечная система Поволжского государственного университета сервиса [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://elib.tolgash.ru/>. - Загл. с экрана.
5. Электронно-библиотечная система Znanium.com [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://znanium.com/>. - Загл. с экрана.

9. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, включая перечень программного обеспечения и информационных справочных систем

Краткая характеристика применяемого программного обеспечения

№ п/п	Программный продукт	Характеристика	Назначение при освоении дисциплины
1	Microsoft Word	Текстовый процессор, предназначенный для создания, просмотра и редактирования текстовых документов, с локальным применением простейших форм таблично-матричных алгоритмов.	Подготовка студентами докладов и рефератов по представленной тематике, оформления самостоятельных работ
2	Microsoft PowerPoint	Программа подготовки презентаций и просмотра презентаций, являющаяся частью Microsoft Office и доступная в редакциях для операционных систем Microsoft	Воспроизведение презентаций, подготовленных студентами в рамках предложенных тем научных докладов и рефератов

		Windows и Mac OS.	
3	Microsoft Excel	Широко распространенная компьютерная программа. Нужна она для проведения расчетов, составления таблиц и диаграмм, вычисления простых и сложных функций.	Проведение практических занятий, подготовка студентами докладов и рефератов по представленной тематике, решение домашних заданий.

10. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине

10.1. Специально оборудованные кабинеты и аудитории

№	Наименование оборудованных учебных кабинетов и (или) аудиторий	Основное специализированное оборудование
1	Аудитория бизнес-проектирования коммерческой деятельности, логистики и маркетинга, лекционная аудитория.	Перечень основного оборудования: комплект мультимедийного проекционного оборудования (экран Draper Luma, проектор Sanyo PLC), комплект учебной мебели на 120 посадочных мест

