

Б1.В.05 «МЕНЕДЖМЕНТ ОРГАНИЗАЦИИ ТОРГОВЛИ»

Цели дисциплины: Целью дисциплины «Менеджмент организации торговли» является освоение практических знаний в области методологии и организации менеджмента торговли, приобретение умений использовать эти знания в профессиональной деятельности и формирование необходимых компетенций.

Задачи дисциплины:

- освоение основ менеджмента торговых организаций как объектов управления с учетом их значения и функции на потребительском рынке товаров и услуг, особенностей их внешней и внутренней среды;
- развитие практических навыков анализа направлений деятельности торговой организации, оценки ее результатов и оптимизации для повышения эффективности и конкурентоспособности;
- изучение особенностей формирования основных направлений деятельности торговой организации, управления ассортиментом, каналами товароснабжения, торгово-технологическим процессом, продажей, системой продвижения, технической, инвестиционной политикой и т.д.

Место дисциплины в структуре ОПОП:

Дисциплина «Менеджмент организации торговли» относится к вариативной части учебного плана и основывается на знании следующих дисциплин: «Теория менеджмента», «Теория организации».

Для успешного освоения дисциплины «Менеджмент организации торговли», студент должен:

Знать:

- социальные, этнические, конфессиональные и культурные различия (ОК–5);
- принципы формирования команды (ПК–1).

Уметь:

- определять миссию, цели и задачи развития планируемого объекта, определять выбор стратегии (ОК–5);
- организовать и поддерживать связи с деловыми партнерами (ПК–12).

Владеть:

- навыками использования основных теорий мотивации, лидерства и власти для решения стратегических и оперативных управленческих задач (ПК–1);
- способностью работать в коллективе, толерантно воспринимая социальные, этнические, конфессиональные и культурные различия (ОК–5).

Требования к результатам освоения дисциплины:

ОК–6 способность работать в коллективе, толерантно воспринимая социальные, этнические, конфессиональные и культурные различия

В результате освоения компетенции **ОК–6** студент должен:

Знать:

- правила речевого, в том числе международного этикета в устном и письменном деловом общении;
- особенности социальных, этнических, конфессиональных, культурных различий, встречающихся среди членов коллектива;
- этические нормы общения с коллегами и партнерами.

Уметь:

- строить межличностные отношения и работать в группе, организовывать внутригрупповое взаимодействие с учетом социально-культурных особенностей, этнических и конфессиональных различий отдельных членов группы;
- организовывать процесс эффективной работы коллектива, команды.

Владеть:

- навыками общения в коллективе;
- эффективными стратегиями разрешения конфликтных ситуаций.

ОПК–1 владение навыками поиска, анализа и использования нормативных и правовых документов в своей профессиональной деятельности

В результате освоения компетенции **ОПК–1** студент должен:

Знать:

- наименования и названия всего перечня нормативных документов, регулирующих торговую деятельность;
- об изменениях, происходящих в законодательстве на современном этапе.

Уметь:

- пользоваться положениями нормативных документов в своей профессиональной деятельности;
- критически оценивать влияние положений нормативных документов на сферы деятельности торгово-технологических процессов различных видов торговых предприятий.

Владеть:

- навыками сбора, систематизации и самостоятельного анализа информации об экономических и социально-политических процессах;
- инструментами поиска и отбора информации.

ОПК–2 способность находить организационно-управленческие решения и готовность нести за них ответственность с позиций социальной значимости принимаемых решений

В результате освоения компетенции **ОПК–2** студент должен:

Знать:

- методы выявления и оценки рисков при принятии организационно-управленческих решений;
- основные способы принятия организационно-управленческих решений в сфере торговли.

Уметь:

- анализировать методы эффективного руководства в сфере оценки результатов и последствий принятого управленческого решения;
- формализовывать проблему, по которой вырабатывается управленческое решение с учетом специфики деятельности организации.

Владеть:

- навыками постановки задачи, организации и обеспечения принятия управленческого решения;
- навыками разработки и принятия организационно-управленческих решений в современных организациях.

Организационно-управленческая деятельность:

ПК–2 владение различными способами разрешения конфликтных ситуаций при проектировании межличностных, групповых и организационных коммуникаций на основе современных технологий управления персоналом, в том числе в межкультурной среде;

В результате освоения компетенции **ПК–2** студент должен:

Знать:

- основные теории и концепции взаимодействия людей в организации, включая вопросы мотивации, групповой динамики, коммуникаций, лидерства и управления конфликтами;
- теории и функции конфликта, теории управления конфликтом, этапы протекания конфликта, причины возникновения и последствия конфликта.

Уметь:

- анализировать межличностные, межкультурные и групповые взаимоотношения для разрешения конфликтных ситуаций в команде.

Владеть:

- способностью работать в коллективе, толерантно воспринимая социальные, этнические, конфессиональные и культурные различия;
- навыками в области управления организационными конфликтами.

Содержание дисциплины:

| № п/п | Наименование раздела дисциплины (темы) |
|----------|--|
| 1 | Общие вопросы управления торговлей |
| 2 | Государственное регулирование торговли |
| 3 | Особенности управления ассортиментом оптовой торговой организации |
| 4 | Организация и управление оптовой закупкой и поставкой товаров |
| 5 | Организация и управление товародвижением и оптовой продажей (сбытом) товаров |
| 6 | Формирование складской сети торговой организации |
| 7 | Управление процессом технического оснащения складского хозяйства |
| 8 | Управление складским технологическим процессом |
| 9 | Оптимизация управленческих решений по размещению розничной торговой сети |
| 10 | Формирование ассортиментной политики розничной торговой организации |
| 11 | Формирование эффективной системы товароснабжения розничной торговой организации |
| 12 | Оптимальные управленческие решения в области продаж в розничных торговых организациях |
| 13 | Управление торгово-технологическим процессом в розничных торговых организациях |
| 14 | Управленческие решения по активизации продвижения товаров в розничной торговой организации |
| 15 | Управление процессом обслуживания в розничных торговых организациях |

Форма контроля: в 5 семестре – зачет, в 6 семестре –зачет с оценкой, в 7 семестре – экзамен