

Б.1.В.ДВ.03.01.01 ЭКОНОМИКА И ОРГАНИЗАЦИЯ УПРАВЛЕНИЯ РОЗНИЧНЫМИ ТОРГОВЫМИ СЕТЯМИ

Цели дисциплины: приобретение знаний и умений по организации сетевого бизнеса в ритейле, изучение закономерностей развития современных форматов торговли, формирование компетенций в области организации торгово-технологического процесса по сетевому принципу.

Приобретение знаний и умений по использованию сетевых технологий построения бизнеса в ритейле, а также формирование компетенций для принятия управленческих решений в профессиональной деятельности.

Задачи дисциплины:

- приобретение необходимых знаний по правовым основам ведения сетевого бизнеса;
- приобретение умений по использованию сетевых технологий построения бизнеса в ритейле;
- формирование навыков осуществления управления торгово-технологическим процессом в ритейле;
- овладение методами выбора деловых партнеров, технологией ведения деловых переговоров и организации договорной работы с поставщиками в сетевой розничной торговле;
- формирование умений организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий, осуществлять закупку и продажу товаров на предприятиях сетевой розничной торговли;
- приобретение навыков самостоятельного использования теоретических знаний в области мерчендайзинга в практической деятельности сетевого торгового предприятия.

Место дисциплины в структуре ОПОП ВО (основной профессиональной образовательной программы высшего образования)

Дисциплина «Экономика и организация управления розничными торговыми сетями» относится к дисциплинам по выбору учебного плана.

Дисциплина «Экономика и организация управления розничными торговыми сетями» базируется на сумме знаний и умений, полученных слушателями при изучении дисциплин «Экономика организации», «Маркетинг», «Исследование торгово-хозяйственной деятельности».

Для успешного освоения дисциплины «Экономика и организация управления розничными торговыми сетями», студент должен:

Знать:

- сущность и значение информации для организации и осуществления маркетинговой деятельности; основные методы и средства получения, хранения, переработки информации (ОПК-4);
- действующее законодательство и требования нормативных документов в профессиональной деятельности (ОПК-3).

Уметь:

- пользоваться нормативными документами в своей профессиональной деятельности (ОПК-3);
- выявлять и удовлетворять потребности покупателей товаров (ПК-3).

Владеть:

- методами и средствами получения, хранения, переработки информации (ОПК-4).

Дисциплина «Экономика и организация управления розничными торговыми сетями» является основой для изучения таких параллельных дисциплин и последующих дисциплин, как «Исследование торгово-хозяйственной деятельности», «Мерчендайзинг», «Организация коммерческой деятельности в инфраструктуре рынка».

Полученные в рамках данного курса знания и умения студенты используют в процессе подготовки выпускных квалификационных работ.

Требования к результатам освоения содержания дисциплины

В результате освоения дисциплины должны быть сформированы следующие компетенции:

ПК-5 способность управлять персоналом организации (предприятия), готовностью к организационно-управленческой работе с малым коллективом

В результате освоения компетенции **ПК - 5** студент должен:

Знать:

- методы управления персоналом сетевой торговой организации;
- принципы организационно-управленческой работы с малым коллективом.

Уметь:

- управлять персоналом организации (предприятия);
- организовывать управленческую работу в малом коллективе.

Владеть:

- методами управления персоналом сетевой торговой организации;
- принципами организационно-управленческой работы с малым коллективом.

ПК-6 способность выбирать деловых партнеров, проводить с ними деловые переговоры, заключать договоры и контролировать их выполнение

В результате освоения компетенции **ПК - 6** студент должен:

Знать:

- критерии выбора деловых партнеров;
- этапы проведения деловых переговоров;
- порядок осуществления договорной работы.

Уметь:

- выбирать деловых партнеров;
- проводить с партнерами деловые переговоры;
- заключать договоры и контролировать их выполнение.

Владеть:

- методами выбора деловых партнеров;
- технологией ведения деловых переговоров;
- приемами договорной работы.

ПК-7 способность организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий, закупку и продажу товаров

В результате освоения компетенции **ПК - 7** студент должен:

Знать:

- процесс организации материально-технического обеспечения предприятия;
- последовательность процесса закупки товаров;
- этапы продажи товаров.

Уметь:

- организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий;
- осуществлять закупку и продажу товаров.

Владеть:

- способностью к организации и планированию материально-технического обеспечения предприятий;
- методами закупки и продажи товаров.

ПК-8 готовность обеспечивать необходимый уровень качества торгового обслуживания

В результате освоения компетенции **ПК - 8** студент должен:

Знать:

- понятие «качество обслуживания»;

- социально-экономические показатели, характеризующие уровень качества обслуживания

Уметь:

- обеспечивать необходимый уровень качества торгового обслуживания.

Владеть:

- методом расчета интегрального показателя уровня качества обслуживания.

ПК-9 способность организовывать деятельность малой группы, созданной для реализации конкретного экономического проекта

В результате освоения компетенции **ПК - 9** студент должен:

Знать:

- принципы организации работы малой группы;

- типовые экономические проекты.

Уметь:

- организовывать деятельность малой группы, созданной для реализации конкретного экономического проекта.

Владеть:

- методами организации деятельности малой группы созданной для реализации конкретного экономического проекта.

Содержание дисциплины:

№ п/п	Наименование раздела дисциплины (темы)
1	Опыт развития розничных торговых сетей в зарубежных странах
2	Развитие розничных торговых сетей в России
3	Типы сетей и форматы магазинов в России и за рубежом
4	Организация и управление розничными торговыми сетями
5	Принципы и подходы к информатизации розничной торговой сети
6	Управление закупочной деятельностью и ассортиментом в сетевых розничных структурах
7	Оценка эффективности сетевой торговой организации

Форма контроля – зачет с оценкой.