

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

ПЕНЗЕНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ

ФАКУЛЬТЕТ ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ

УТВЕРЖДАЮ

Декан факультета

Володин В.М.

201/6 г.



РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

Б1.2.4 Торговый менеджмент

Направление подготовки: 38.03.02 «Менеджмент»

Профиль подготовки: «Менеджмент организации»

Квалификация выпускника - бакалавр

Форма обучения – очная, заочная

Пенза, 2016 г.

1. Цели освоения дисциплины

Целями освоения дисциплины «Торговый менеджмент» являются приобретение основ знаний об особенностях управленческой деятельности на предприятиях торговли в процессе планирования, организации, мотивации и контроля; выработка навыков реализации методов торгового менеджмента при решении практических задач, освоение приемов и способов оценки изменяющихся внешних и внутренних условий деятельности торгового предприятия, принятие квалифицированных управленческих решений в области торговли

2. Место дисциплины в структуре ОПОП бакалавриата

Учебная дисциплина «Торговый менеджмент» относится к блоку Б1.2 (вариативная часть) и опирается на знания, полученные в ходе изучения курсов: теория менеджмента, управление человеческими ресурсами, управление изменениями, финансовый менеджмент, стратегический менеджмент, бизнес-планирование.

Дисциплина «Торговый менеджмент» может служить основой для изучения дисциплины «Организация и управление коммерческой деятельностью».

3. Компетенции обучающегося, формируемые в результате освоения дисциплины «Торговый менеджмент»

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование элементов следующих компетенций в соответствии с ФГОС ВО по данному направлению:

Коды компетенции	Наименование компетенции	Структурные элементы компетенции (в результате освоения дисциплины обучающийся должен знать, уметь, владеть)
1	2	3
ПК7	Должен обладать способностью владением навыками поэтапного контроля реализации бизнес-планов и условий заключаемых соглашений, договоров и контрактов, умением координировать деятельность исполнителей с помощью методического инструментария реализации управленческих решений в области функционального менеджмента для достижения высокой согласованности при выполнении конкретных проектов и работ;	Знать: структуру бизнес-плана
		Уметь: разрабатывать бизнес-план
		Владеть: владеть методами реализации основных управленческих функций
ПК17	Должен обладать способностью оценивать экономические и социальные условия осуществления предпринимательской деятельности, выявлять	Знать: основные правовые и экономические основы торговой деятельности
		Уметь: оценивать экономические и социальные условия осуществления предпринимательской деятельности

	новые рыночные возможности и формировать новые бизнес-модели	Владеть: организационными основами торгового менеджмента
--	--	--

4. Структура и содержание дисциплины Торговый менеджмент

4.1. Структура дисциплины для очной формы обучения

Общая трудоемкость дисциплины составляет 5 зачетных единиц, 180 час.

№ п/п	Наименование разделов и тем дисциплины (модуля)	Семестр	Недели семестра	Виды учебной работы, включая самостоятельную работу студентов и трудоемкость (в часах)								Формы текущего контроля успеваемости (по неделям семестра)							
				Аудиторная работа				Самостоятельная работа				Собеседование	Коллоквиум	Проверка тестов	Проверка контрольн. работ	Проверка реферата	Проверка эссе и иных творческих работ	курсовая работа (проект)	др.
				Всего	Лекция	Практические занятия	Лабораторные занятия	Всего	Подготовка к аудиторным занятиям	Реферат, эссе и др.	Курсовая работа (проект)								
1.	Раздел 1. Организация торговой деятельности предприятия	5																	
1.1.	Тема 1.1. Роль и значение торговли в условиях рыночной экономики. Понятие, сущность, функции и механизм торгового менеджмента	5	1,2	6	2	4		10			8	2	1,2						
1.2.	Тема 1.2. Планирование стратегии и оперативной деятельности торгового предприятия	5	3,4	6	2	4		14	4	4	4	2	3,4				3,4		
	Тема 1.3 Проектирование организационной структуры торгового предприятия	5	5,6	6	2	4		14	4	4	4	2	5,6				5,6		
	Тема 1.4. Формирование кадрового потенциала торгового предприятия и мотивация трудовой деятельности персонала	5	7-9	9	3	6		14	4	4	4	2	7-9				7-9		
2.	Раздел 2. Управление торговыми процессами	5																	

2.1.	Тема 2.1. Контроль в системе торгового менеджмента	5	10	3	1	2		10	4	4		2	10				10			
2.2.	Тема 2.2. Управление торгово-технологическими процессами	5	11-14	12	4	8		24	14		6	4	11-14							
3.	Раздел 3. Экономические и финансовые основы торгового менеджмента	5																		
3.1.	Тема 3.1 Экономические основы торгового менеджмента	5	15-16	6	2	4		24	6	4	8	6	15-16				15-16			
3.2.	Тема 3.2. Финансовые основы торгового менеджмента	5	17-18	6	2	4		16	6	4	2	4	17-18				17-18			
	<i>Подготовка к зачету</i>	5																		
	Общая трудоемкость, в часах	180		54	18	36		126	42	24	36	24	Промежуточная аттестация							
													Форма				Семестр			
													Зачет							
													Экзамен				5			

4.2. Структура дисциплины для заочной формы обучения

Общая трудоемкость дисциплины составляет 5 зачетных единиц.

№ п/п	Наименование разделов и тем дисциплины (модуля)	Семестр	Недели семестра	Виды учебной работы, включая самостоятельную работу студентов и трудоемкость (в часах)								Формы текущего контроля успеваемости (по неделям семестра)							
				Аудиторная работа				Самостоятельная работа				Собеседование	Коллоквиум	Проверка тестов	Проверка курсовых	Проверка реферата	Проверка эссе и иных творческих работ	курсовая работа (проект)	др.
				Всего	Лекция	Практические занятия	Лабораторные занятия	Всего	Изучение теоретического материала	Выполнение контрольных работ	Курсовая работа (проект)								
1.	Раздел 1. Организация торговой деятельности предприятия	5																	
1.1.	Тема 1.1. Роль и значение торговли в условиях рыночной экономики. Понятие, сущность, функции и механизм торгового менеджмента	5	1,2	2	1	1		10	5		5					1, 2			
1.2.	Тема 1.2. Планирование стратегии и оперативной деятельности торгового предприятия	5	3,4	2	1	1		20	10		10					3, 4			
1,3	Тема 1.3 Проектирование организационной структуры торгового предприятия	5	5,6	2	1	1		20	10		10					5, 6			
1,4	Тема 1.4. Формирование кадрового потенциала торгового предприятия и мотивация трудовой деятельности персонала	5	7-9	2	1	1		20	10		10					7-9			

2.	Раздел 2. Управление торговыми процессами	5																		
2.1.	Тема 2.1. . Контроль в системе торгового менеджмента	5	10	2	1	1		10	5		5					10				
2.2.	Тема 2.2. Управление торгово-технологическими процессами	5	11-14	3	1	2		20	10		10					11-14				
3.	Раздел 3. Экономические и финансовые основы торгового менеджмента	5																		
3.1.	Тема 3.1 Экономические основы торгового менеджмента	5	15-16	3	1	2		20	10		10					15-16				
3.2.	Тема 3.2. Финансовые основы торгового менеджмента	5	17-18	2	1	1		10	5		5					17-18				
	<i>Подготовка к экзамену</i>	5						32												
	Общая трудоемкость, в часах	180		18	8	10		162	65		65	32	Промежуточная аттестация							
													Форма	Семестр						
													Зачет							
													Экзамен	5						

4.2. Содержание дисциплины

Раздел 1. Организация торговой деятельности предприятия

Тема 1.1. Роль и значение торговли в условиях рыночной экономики. Понятие, сущность, функции и механизм торгового менеджмента

Цель и задачи дисциплины, ее место в решении экономических проблем развития торгового предприятия. Взаимосвязь дисциплины с другими учебными курсами. Роль и значение торговли в условиях рыночной экономики. Эволюция торговли и её региональные особенности. Цель и задачи торгового менеджмента. Функции торгового менеджмента. Механизм торгового менеджмента.

Тема 1.2. Планирование стратегии и оперативной деятельности торгового предприятия.

Стратегическое планирование деятельности торгового предприятия. Определение целей и стратегий развития предприятия. Выбор организационно-правовой формы и формы собственности. Планирование реализации стратегии торгового предприятия. Разработка бизнес-плана торгового предприятия. Бизнес-план как инструмент управления деятельностью торгового предприятия.

Оперативное планирование деятельности торгового предприятия. Особенности планирования деятельности оптового, розничного торгового предприятия.

Тема 1.3. Проектирование организационной структуры торгового предприятия

Типы организационных структур и их выбор. Анализ и оценка организационной структуры торгового предприятия. Принципы построения организационных структур. Сетевой принцип организационного дизайна. Торговые сети: дистрибьюторская сеть, франчайзинг, аутсорсинг, виртуальные сети. Централизация и децентрализация в организационных структурах. Реорганизация и проектирование структуры предприятия. Выбор организационно-правовой формы торгового предприятия. Выбор типов магазинов, входящих в состав торгового предприятия. Распределение полномочий и ответственности в организационной структуре торгового предприятия. Информационное обеспечение и оснащение торговых предприятий оргтехникой.

Тема 1.4. Формирование кадрового потенциала торгового предприятия и мотивация трудовой деятельности персонала

Кадровая политика торгового предприятия, ее формирование и формулирование. Методы управления персоналом торгового предприятия. Управление численностью и составом персонала. Планирование потребности в трудовых ресурсах. Отбор персонала в системе формирования кадрового потенциала предприятия. Управление процессом обучения и повышения квалификации кадров торгового предприятия.

Трудовое поведение, мотивы и стимулы. Заработная плата в структуре затрат на рабочую силу. Виды и формы оплаты труда в торговле. Методы регулирования оплаты труда.

Раздел 2. Управление торговыми процессами

Тема 2.1. Контроль в системе торгового менеджмента

Контроль в торговле, его виды и обеспечение. Проектирование систем контроля. Контроль сохранности товаров от хищений.

Тема 2.2. Управление торгово-технологическими процессами

Содержание торгово-технологических процессов торгового предприятия. Организация процессов приемки, хранения и подготовки товаров к продаже. Организация размещения и выкладки товаров в торговых залах.

Процессно-ориентированная структура управления как базовый принцип построения современного торгового предприятия.

Раздел 3. Экономические и финансовые основы торгового менеджмента

Тема 3.1. Экономические основы торгового менеджмента

Экономические основы управления товарооборотом торгового предприятия. Оценка и прогнозирование конъюнктуры потребительского рынка. Планирование объема и структуры реализации товаров. Нормирование и планирование товарных запасов. Планирование поступления и закупки товаров. Состав издержек обращения и факторы, влияющие на их формирование. Планирование издержек обращения. Виды прибыли торгового предприятия и механизм ее формирования. Планирование прибыли торгового предприятия.

Тема 3.2. Финансовые основы торгового менеджмента

Состав активов торгового предприятия и принципы их формирования. Управление оборотными активами. Управление внеоборотными активами. Структура капитала торгового предприятия, источники его формирования. Оптимизация структуры капитала. Управление формированием собственных финансовых ресурсов. Управление привлечением заемных средств. Оценка финансового состояния торгового предприятия.

Практические занятия

Практическое занятие 1-2. Понятие, сущность, функции и механизм торгового менеджмента

Вопросы:

1. Цель и задачи торгового менеджмента.
2. Функции торгового менеджмента.
3. Механизм торгового менеджмента
4. Роль торговли в условиях рыночной экономики.
5. Эволюция торговли и её региональные особенности.

Практическое занятие 3. Стратегическое планирование деятельности торгового предприятия

Вопросы:

1. Значение стратегического планирования в деятельности торгового предприятия
2. Стратегический анализ при разработке стратегии
3. Структура стратегического плана торгового предприятия.

Практическое занятие 4. Бизнес-планирование в деятельности торгового предприятия

Вопросы:

1. Бизнес-план как инструмент управления торговым предприятием

2. Структура бизнес-плана
3. Разработка бизнес-плана торгового предприятия

Практическое занятие 5. Планирование оперативной деятельности торгового предприятия.

Вопросы:

1. Планирование оперативных целей и задач торгового предприятия
2. Бюджетное планирование в практике торговых предприятий
3. Особенности планирования торговых предприятий различных типов (розничных, оптово-розничных, оптовых)

литература

Практическое занятие 6. Проектирование организационной структуры

Вопросы:

1. Организационно-правовые формы торговых предприятий
2. Типы организационных структур в торговле и выбор организационной структуры
3. Централизация и децентрализация в организационных структурах

Практическое занятие 7. Программирование деятельности персонала

Вопросы:

1. Этапы организационного проектирования
2. Распределение полномочий и ответственности при организации работы торгового предприятия
3. Квалификационные характеристики должностей работников современных предприятий торговли

Практическое занятие 8. Формирование кадрового потенциала торгового предприятия

Вопросы:

1. Кадровая политика торгового предприятия
2. Планирование потребности торгового предприятия в трудовых ресурсах
3. Отбор персонала в системе формирования кадрового потенциала торгового предприятия

Практическое занятие 9. Мотивация трудовой деятельности персонала торгового предприятия

Вопросы:

1. Трудовое поведение, мотивы и стимулы
2. Заработная плата персонала торгового предприятия
3. Методы регулирования заработной платы работников торговых предприятий

Практическое занятие 10. Организация контроля на торговом предприятии

Вопросы:

1. Направления контроля в деятельности менеджера торгового предприятия.
2. Разработка систем контроля на торговом предприятии
3. Контроль сохранности товаров от хищений.

Практическое занятие 11. Управление технологическим процессом продажи

Вопросы:

1. Содержание торгово–технологического процесса в магазине.
2. Организация процессов приемки, хранения и подготовки товаров к продаже.
3. Организация внутри магазинного перемещения товаров с использованием средств логистики.
4. Организация размещения и выкладки товаров в торговом зале. Составные элементы процесса продажи.

Практическое занятие 12. Управление покупательскими потоками

Вопросы:

1. Организация процесса продажи. Методы продажи товаров. Основные прогрессивные методы продажи товаров в розничной торговле.
2. Традиционные методы продажи товаров. Отличие традиционного и прогрессивного метода продаж . Продажи через торговых агентов

Вопросы:

Практическое занятие 13. Управление процессом обслуживания покупателей

Вопросы:

1. Система основных элементов, формирующих уровень обслуживания покупателей в магазине.
2. Управление формированием торгового ассортимента магазина.
3. Выбор эффективных методов продажи товаров и организации дополнительных услуг и сервиса покупателям.
4. Организация внутри магазинной рекламы и информации.

Практическое занятие 14. Управление оборотом розничной торговли

Вопросы:

1. Сущность оборота розничной торговли. Основные этапы политики управления оборотом розничной торговли.
2. Основные направления и задачи анализа оборота розничной торговли.
3. Факторы, влияющие оборот розничной торговли.
4. Основные методы планирования оборота розничной торговли.

Практическое занятие 15-16. Экономические основы торгового менеджмента

Вопросы:

1. Планирование объема и структуры реализации товаров. Нормирование и планирование товарных запасов.
2. Планирование поступления и закупки товаров.
3. Состав издержек обращения и факторы, влияющие на их формирование. Планирование издержек обращения.
4. Виды прибыли торгового предприятия и механизм ее формирования.
5. Планирование прибыли торгового предприятия.

Практическое занятие 17-18. Финансовые основы торгового менеджмента

Вопросы:

1. Структура капитала торгового предприятия, источники его формирования.
2. Оптимизация структуры капитала.
3. Управление формированием собственных финансовых ресурсов.

4. Управление привлечением заемных средств.

5. Образовательные технологии

Результаты освоения дисциплины «Торговый менеджмент» достигается за счёт использования в процессе обучения интерактивных методов и технологий формирования компетенций у студентов:

- лекций, с применением мультимедийных технологий;
- электронных учебников;
- использованием на практических занятиях деловых игр;
- экскурсий на предприятия торговли.

В целях реализации индивидуального подхода к обучению студентов, осуществляющих учебный процесс по собственной траектории в рамках индивидуального рабочего плана, изучение данной дисциплины базируется на следующих возможностях: обеспечение внеаудиторной работы со студентами в том числе в электронной образовательной среде с использованием соответствующего программного оборудования, дистанционных форм обучения, возможностей интернет-ресурсов, индивидуальных консультаций и т.д.

6. Учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы студентов.

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

6.1. План самостоятельной работы студентов очной формы обучения

№ нед.	Тема	Вид самостоятельной работы	Задание	Рекомендуемая литература	Количество часов
1	Тема 1.1 Роль и значение торговли в условиях рыночной экономики. Понятие, сущность, функции и механизм торгового менеджмента	Подготовка к экзамену, к курсовой работе	Изучение вопросов темы согласно плана лекций	Основная: № 3 Дополнительная: № 1,2	10
2,3	Тема 1.2. Планирование стратегии и оперативной деятельности торгового предприятия	Подготовка к экзамену, к курсовой работе	Изучение вопросов темы согласно плана лекций	Основная: № 3 Дополнительная: № 1,2	6
		Собеседование.	1. Значение стратегического планирования в деятельности торгового предприятия 2. Стратегический анализ при	Основная: № 1,2,3 Дополнительная: № 1,2	4

			разработке стратегии 3. Структура стратегического плана торгового предприятия.		
		Реферат.	Подготовка рефератов согласно перечня тем	Основная: № 1,2,4 Дополнительная: № 1	4
4,5	Тема 1.3 Проектирование организационной структуры торгового предприятия	Подготовка к экзамену, к курсовой работе	Изучение вопросов темы согласно плана лекций	Основная: № 1,2,3 Дополнительная: № 2	6
		Собеседование.	1. Организационно-правовые формы торговых предприятий 2. Типы организационных структур в торговле и выбор организационной структуры 3. Централизация и децентрализация в организационных структурах	Основная: № 3 Дополнительная: № 1,2	4
		Реферат.	Подготовка рефератов согласно перечня тем	Основная: № 1,2,3,4 Дополнительная: № 1	4
6-8	Тема 1.4. Формирование кадрового потенциала торгового предприятия и мотивация трудовой деятельности персонала	Подготовка к экзамену, к курсовой работе	Изучение вопросов темы согласно плана лекций	Основная: № 3 Дополнительная: № 2	6
		Собеседование.	1. Кадровая политика торгового предприятия 2. Планирование потребности торгового предприятия в трудовых ресурсах 3. Отбор персонала в системе формирования кадрового потенциала торгового предприятия	Основная: № 3 Дополнительная: № 1,2	4
		Реферат.	Подготовка рефератов согласно перечня тем	Основная: № 2,3 Дополнительная: № 1,2	4

9,10	Тема 2.1. Контроль в системе торгового менеджмента	Подготовка к экзамену	Изучение вопросов темы согласно плана лекций	Основная: № 1, 3 Дополнительная: № 1,2	2
		Собеседование.	1. Направления контроля деятельности менеджера торгового предприятия. 2. Разработка систем контроля на торговом предприятии 3. Контроль сохранности товаров от хищений	Основная: № 4 Дополнительная: № 1,2	4
		Реферат.	Подготовка рефератов согласно перечня тем	Основная: №1,3 Дополнительная: № 1,2	4
11-13	Тема 2.2. Управление торгово-технологическим и процессами	Подготовка к экзамену, к курсовой работе	Изучение вопросов темы согласно плана лекций	Основная: № 1,2,3 Дополнительная: № 1,2	10
		Собеседование.	1. Содержание торгово–технологического процесса в магазине. 2. Организация процесса продажи. Методы продажи товаров. 3. Система основных элементов, формирующих уровень обслуживания покупателей в магазине. Управление формированием торгового ассортимента магазина. Выбор эффективных методов продажи товаров и организации дополнительных услуг и сервиса покупателям.	Основная: № 3 Дополнительная: № 1,2	14

14,1 5	Тема 3.1 Экономические основы торгового менеджмента	Подготовка к экзамену, к курсовой работе	Изучение вопросов темы согласно плана лекций	Основная: №3 Дополнительная: № 2	14
		Собеседование.	1. Планирование оперативных целей и задач торгового предприятия 2. Бюджетное планирование в практике торговых предприятий 3. Особенности планирования торговых предприятий различных типов (розничных, оптово-розничных, оптовых)	Основная: № 1,2,3 Дополнительная: № 1,2	6
		Реферат.	Подготовка рефератов согласно перечня тем	Основная: № 3 Дополнительная: № 1,2	4
16,1 7	Тема 3.2. Финансовые основы торгового менеджмента	Подготовка к экзамену, к курсовой работе	Изучение вопросов темы согласно плана лекций	Основная: № 1,2,3 Дополнительная: № 1,2	6
		Собеседование.	1. Виды учета в системе торгового менеджмента 2. Сущность управленческого учета и его отличие от бухгалтерского учета 3. Современный подход к постановке управленческого учета на торговом предприятии.	Основная: № 3 Дополнительная: №2	6
		Реферат.	Подготовка рефератов согласно перечня тем	Основная: № 3 Дополнительная: № 1,2	4

ИТОГО:126 часов

6.2 План самостоятельной работы студентов заочной формы обучения

Вид самостоятельной работы	Задание	Кол-во часов 5 лет обучения
Тема 1.1 Роль и значение торговли в условиях рыночной экономики. Понятие, сущность, функции и механизм торгового менеджмента	Изучение лекционного материала и материалов рекомендованных учебных пособий	10

	Выполнение курсовой работы	
Тема 1.2. Планирование стратегии и оперативной деятельности торгового предприятия	Изучение лекционного материала и материалов рекомендованных учебных пособий Выполнение курсовой работы	20
Тема 1.3 Проектирование организационной структуры торгового предприятия	Изучение лекционного материала и материалов рекомендованных учебных пособий Выполнение курсовой работы	20
Тема 1.4. Формирование кадрового потенциала торгового предприятия и мотивация трудовой деятельности персонала	Изучение лекционного материала и материалов рекомендованных учебных пособий Выполнение курсовой работы	20
Тема 2.1. . Контроль в системе торгового менеджмента	Изучение лекционного материала и материалов рекомендованных учебных пособий Выполнение курсовой работы	10
Тема 2.2. Управление торгово-технологическими процессами	Изучение лекционного материала и материалов рекомендованных учебных пособий Выполнение курсовой работы	20
Тема 3.1 Экономические основы торгового менеджмента	Изучение лекционного материала и материалов рекомендованных учебных пособий Выполнение курсовой работы	20
Тема 3.2. Финансовые основы торгового менеджмента	Изучение лекционного материала и материалов рекомендованных учебных пособий Выполнение курсовой работы	10
Подготовка к экзамену	Подготовка к экзамену	32
ИТОГО		162 часа

6.2. Методические указания по организации самостоятельной работы студентов

Подготовка к экзамену включает в себя изучение теоретического материала согласно плана лекций и ответы на вопросы к зачету.

Подготовка к собеседованию включает в себя изучение теоретического материала и подготовку ответов на вопросы к собеседованию.

Подготовка реферата включает в себя изучение и анализ материала по конкретной тематике, подготовку доклада.

Подготовка курсовой работы включает в себя проведение исследования по выбранной теме. Выбор темы курсовой работы целесообразно проводить с учетом ее использования для выполнения выпускной квалификационной работы.

Тема курсовой работы должна быть актуальной и отвечать современным требованиям теории и практики менеджмента торговой организации. В методических указаниях приведен примерный перечень тем курсовых работ, рекомендованных кафедрой. Однако студент может предложить дополнительную тему, не включенную в общий перечень тем, при этом целесообразность разработки такой темы должна быть обоснована.

За студентами одной учебной группы нельзя закреплять более двух одинаковых тем курсовых работ.

Структура работы и общие требования к ее содержанию

Курсовая работа должна иметь следующую структуру:

- титульный лист;
- содержание (оглавление);
- введение;
- основная часть;
- заключение;
- список литературы;
- приложения (если они необходимы.)

Темы курсовых работ

1. Совершенствование управления качеством торгового обслуживания на основе применения новых видов упаковочных материалов.
2. Совершенствование организации торговых и технологических процессов на основе качества применяемой тары.
3. Совершенствование организации торговых и технологических процессов на основе стандартизации
4. Стратегическое планирование как основной инструмент определения долгосрочного курса действий торгового предприятия в условиях рынка.
5. Текущее планирование как инструмент совершенствования управления торгового процесса в условиях рыночных отношений.
6. Совершенствование управления прибылью на основе рационального сохранения затрат по реализации.
7. Возможности использования зарубежного опыта в управлении качеством торгового обслуживания.
8. Стимулирование сбыта товаров посредством проведения ярмарок и выставок.
9. Влияние предприятий оптовой торговли на повышение конкурентоспособности товаров отечественных производителей.
10. Электронная торговля как способ покупки, продажи товаров, услуг с помощью компьютерных сетей.
11. Роль и функции оптовой торговли в развитии и укреплении хозяйственных связей на внутреннем рынке страны.
12. Государственное регулирование потребительского рынка товаров и услуг: цели, задачи и механизм.
13. Развитие малого предпринимательства в торговле и его роль в обслуживании населения.
14. Государственная поддержка малого предпринимательства в торговле.
15. Принципы организации и управления оптовой торговой организацией.
16. Оптовые торговые организации регионального значения и их роль в развитии потребительского рынка.
17. Мелкооптовые магазины-склады самообслуживания и их роль в товароснабжении предприятий малого бизнеса.
18. Внутрифирменные интеграционные процессы в оптовой торговле.
19. Роль коммерческо-посреднических структур на рынке оптовых услуг и критерии оценки результатов их деятельности.
20. Оптовые продовольственные рынки и их роль в продвижении сельскохозяйственной продукции.
21. Управление формированием ассортимента оптовой торговой организации.
22. Принципы управления оптовой закупкой товаров.

23. Принципы управления оптовой продажей товаров.
24. Выбор канала товародвижения с учетом особенностей региона, обслуживаемого оптовой торговой организацией.
25. Управленческие решения при выборе типа склада с учетом специфики ассортимента и величины запасов единовременного хранения.
26. Методология планирования, развития и размещения складской сети торговой организации.
27. Управление складским технологическим процессом и критерии оценки эффективности его организации.
28. Оптимальный выбор формата розничной торговой организации с учетом типа города и характера жилой застройки.
29. Размещение торговой организации: принципы и методы оптимизации.
30. Формирование товарного ассортимента розничной организации и его оптимизация.
31. Управление товароснабжением розничной организации.
32. Создание организационно-технологических и социально-психологических условий для продажи товаров.
33. Стимулирование торгового персонала розничной организации с целью увеличения объема продаж.
34. Управление продажами в розничной торговле.
35. Экономические методы стимулирования продажи и оценка целесообразности их использования.
36. Оптимальные управленческие решения в организации продаж и торгового сервиса.
37. Управление оперативными процессами в розничных организациях.
38. Особенности управления торгово-технологическим процессом в организациях розничной торговли.
39. Оценка эффективности рекламы в розничной торговле.
40. Управление рекламной деятельностью в розничной торговле.
41. Рекламные методы продвижения товаров, используемые в розничной торговле.
42. Управленческие решения по размещению товаров в торговом зале.
43. Ассортимент услуг розничных торговых организаций различного формата и их влияние на культуру торгового обслуживания.
44. Анализ системы управления персоналом на предприятии.
45. Разработка мероприятий по управлению персоналом на предприятии торговли.
46. Разработка бизнес-плана торгового предприятия.

6.3. Материалы для проведения текущего и промежуточного контроля знаний студентов

Контроль освоения компетенций

№ п\п	Вид контроля	Контролируемые темы (разделы)	Компетенции, компоненты которых контролируются
1	Собеседование Практическая работа Реферат	Тема 1.2. Планирование стратегии и оперативной деятельности торгового предприятия	ПК 7, ПК17

		Тема 1.3 Проектирование организационной структуры торгового предприятия	
2	Собеседование Практическая работа Реферат	Тема 1.4. Формирование кадрового потенциала торгового предприятия и мотивация трудовой деятельности персонала	ПК 7
3	Собеседование Практическая работа Реферат	Тема 1.4. Формирование кадрового потенциала торгового предприятия и мотивация трудовой деятельности персонала	ПК 7
4	Собеседование Практическая работа Реферат	Тема 2.1. . Контроль в системе торгового менеджмента Тема 2.2. Управление торгово-технологическими процессами	ПК 7, ПК17
5	Собеседование Практическая работа Реферат	Тема 3.1 Экономические основы торгового менеджмента Тема 3.2. Финансовые основы торгового менеджмента	ПК 7, ПК17

Вопросы для собеседования №1

1. Значение стратегического планирования в деятельности торгового предприятия
2. Стратегический анализ при разработке стратегии
3. Структура стратегического плана торгового предприятия.

Вопросы для собеседования №2

1. Бизнес-план как инструмент управления торговым предприятием
2. Структура бизнес-плана
3. Разработка бизнес-плана торгового предприятия

Вопросы для собеседования №3

1. Планирование оперативных целей и задач торгового предприятия
2. Бюджетное планирование в практике торговых предприятий
3. Особенности планирования торговых предприятий различных типов (розничных, оптово-розничных, оптовых)

Вопросы для собеседования №4

1. Организационно-правовые формы торговых предприятий
2. Типы организационных структур в торговле и выбор организационной структуры
3. Централизация и децентрализация в организационных структурах

Вопросы для собеседования №5

1. Этапы организационного проектирования
2. Распределение полномочий и ответственности при организации работы торгового предприятия
3. Квалификационные характеристики должностей работников современных предприятий торговли

Вопросы для собеседования №6

1. Кадровая политика торгового предприятия
2. Планирование потребности торгового предприятия в трудовых ресурсах
3. Отбор персонала в системе формирования кадрового потенциала торгового предприятия

Вопросы для собеседования №7

1. Трудовое поведение, мотивы и стимулы
2. Зарботная плата персонала торгового предприятия
3. Методы регулирования заработной платы работников торговых предприятий

Вопросы для собеседования №8

1. Направления контроля в деятельности менеджера торгового предприятия.
2. Разработка систем контроля на торговом предприятии
3. Контроль сохранности товаров от хищений.

Вопросы для собеседования №9

2. Виды учета в системе торгового менеджмента
3. Сущность управленческого учета и его отличие от бухгалтерского учета
4. Современный подход к постановке управленческого учета на торговом предприятии.

Вопросы для собеседования №10

1. Содержание торгово–технологического процесса в магазине. Организация процессов приемки, хранения и подготовки товаров к продаже. Организация размещения и выкладки товаров в торговом зале.
2. Организация процесса продажи. Методы продажи товаров.
3. Система основных элементов, формирующих уровень обслуживания покупателей в магазине. Управление формированием торгового ассортимента магазина. Выбор эффективных методов продажи товаров и организации дополнительных услуг и сервиса покупателям. Организация внутри магазинной рекламы и информации.

Темы рефератов:

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. Управление складским технологическим процессом и критерии оценки эффективности его организации.
19. Оптимальный выбор формата розничной торговой организации с учетом типа города и характера жилой застройки.
20. Размещение торговой организации: принципы и методы оптимизации.
21. Особенности управления ритейловыми сетями.
22. Особенности управления распределительными центрами в деятельности розничной торговой фирмы.
23. Формирование товарного ассортимента розничной организации и его оптимизация.
24. Управление товароснабжением розничной организации.
25. Создание организационно-технологических и социально-психологических условий для продажи товаров.
26. Стимулирование торгового персонала розничной организации с целью увеличения объема продаж.
27. Управление продажами в розничной торговле.
28. Экономические методы стимулирования продажи и оценка целесообразности их использования.
29. Оптимальные управленческие решения в организации продаж и торгового сервиса.
30. Управление оперативными процессами в розничных организациях.
31. Особенности управления торгово-технологическим процессом в организациях розничной торговли.
32. Оценка эффективности рекламы.
33. Управление созданием и продвижением брендов.
34. Управление рекламной деятельностью в розничной торговле.
35. Управление продвижением товаров на потребительский рынок в целях активизации процесса.
36. Мерчендайзинг как управленческое решение по стимулированию продаж.
37. Рекламные методы продвижения товаров, используемые в розничной торговле.
38. Управленческие решения по размещению товаров в торговом зале.
40. Ассортимент услуг розничных торговых организаций различного формата и их влияние на культуру торгового обслуживания.

Вопросы к экзамену

1. Сущность, цель и задачи торгового менеджмента
2. Функции и механизм торгового менеджмента.
3. Стратегическое планирование деятельности торгового предприятия
4. Определение целей и стратегии развития торгового предприятия
5. Планирование реализации корпоративной стратегии
6. Бюджетное планирование в практике работы предприятий торговли
7. Разработка бизнес-плана торгового предприятия
8. Типы организационных структур и их выбор
9. Сетевой принцип организационного дизайна. Торговые сети
10. Полномочия и ответственность в организационной структуре
11. Централизация и децентрализация в организационных структурах
12. Реорганизация и проектирование структуры организации
13. Выбор организационно-правовой формы деятельности торгового предприятия
14. Выбор типов магазинов, входящих в состав торгового предприятия
15. Содержание торгово-технологических процессов в магазине и технологическая планировка его помещений.
16. Система основных элементов, формирующих уровень обслуживания покупателей в магазине
17. Формирование ассортимента товаров в магазине
18. Выбор эффективных методов продажи товаров и организация дополнительных услуг покупателям
19. Кадровая политика организации, ее формирование и формулирование
20. Методы управления персоналом торговой организации
21. Управление численностью и составом персонала
22. Планирование потребности в трудовых ресурсах
23. Отбор персонала в системе формирования кадрового потенциала торгового предприятия
24. Технология реализации этапов отбора персонала
25. Управление процессом обучения и повышения квалификации кадров
26. Оценка персонала в системе менеджмента торговой организации
27. Методы и схемы оценки работников торговли
28. Трудовое поведение, мотивы и стимулы
29. Содержательные теории мотивации в отечественных и зарубежных исследованиях
30. Процессуальные модели трудового поведения
31. Стимулирование персонала в практике торгового
32. Заработная плата в структуре затрат на рабочую силу
33. Виды и формы оплаты труда в торговле
34. Методы регулирования оплаты труда на предприятиях торговли
35. Контроль, его виды и обеспечение
36. Проектирование систем контроля
37. Контроль сохранности товаров от хищений
38. Экономические основы управления товарооборотом торгового предприятия
39. Оценка и прогнозирование конъюнктуры потребительского рынка
40. Планирование объема и структуры реализации товаров
41. Нормирование и планирование товарных запасов
42. Планирование поступления и закупки товаров

43. Состав издержек обращения и факторы, влияющие на их формирование
44. Планирование издержек обращения
45. Виды прибыли торгового предприятия и механизм ее формирования
46. Планирование прибыли торгового предприятия
47. Состав активов торгового предприятия и принципы их формирования
48. Управление оборотными активами
49. Управление внеоборотными активами
50. Структура капитала торгового предприятия источники его формирования
51. Оптимизация структуры капитала
52. Управление формированием собственных финансовых ресурсов
53. Управление привлечением заемных средств
54. Оценка финансового состояния торгового предприятия
55. Финансовое планирование
56. Мониторинг текущей финансовой деятельности
57. Основы персонального менеджмента

7. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины «Торговый менеджмент»

а) основная литература:

1. ГОСТ Р 51303-99 «Торговля. Термины и определения».
<http://base.garant.ru/182045/>
2. Национальный стандарт РФ ГОСТ Р 51773-2009 "Услуги торговли. Классификация предприятий торговли".
<http://gostrf.com/normadata/1/4293817/4293817765.pdf>
3. Тугускина Г.Н. Торговый менеджмент: учеб. пособие/Г.Н. Тугускина, В.М. Тимирьянова. – Ростов н/Д: Феникс, 2014. – 220с. – (Высшее образование)
<http://www.phoenixbooks.ru/books/book/O0065292/torgovyuy-meneditzhment-ucheb-posobie>
4. Тугускина, Г. Н. Торговый менеджмент [Текст] : учебное пособие / Г. Н. Тугускина ; М-во образования и науки РФ, Федеральное гос. бюджетное образовательное учреждение высш. проф. образования "Пензенский гос. ун-т" (ПГУ). - Пенза : Изд-во ПГУ, 2012. - 142 с. ISBN 978-5-94170-440-8
<https://rucont.ru/efd/210604>

Дополнительная литература

1. Левушкина С. В. Товарный менеджмент [Электронный ресурс]: Учебное пособие/ — Электрон. текстовые данные.— Ставрополь: Ставропольский государственный аграрный университет, 2014.— 136
<http://www.bibliocomplectator.ru/book/&id=47368>
2. Управление торговой организацией: Учебник / Г.Г. Иванов, И.С. Лебедева, Т.В. Панкина. - М.: ИД ФОРУМ: НИЦ Инфра-М, 2013. - 368 с.: 60x90 1/16. - (Высшее образование). (переплет) ISBN 978-5-8199-0535-7
<http://znanium.com/bookread2.php?book=375894>

в) программное обеспечение и Интернет-ресурсы :

- <http://www.wto.ru/ru/newsmain.asp>
<http://www.pandia.ru/text/77/222/16996.php>

<http://www.penza.ru/links/potpp>

8. Материально-техническое обеспечение дисциплины

Учебные аудитории для проведения занятий лекционного типа, занятий семинарского типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, а также помещения для самостоятельной работы. Специальные помещения укомплектованы учебной мебелью.

Помещения для самостоятельной работы обучающихся оснащены компьютерной техникой с возможностью подключения к сети "Интернет" и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду университета. Лицензионное ПО: «Microsoft Windows» (Microsoft Imagine Standard) регистрационный номер 00037FFEBACF8FD7, договор № СД-130712001 от 12.07.2013; ПО «Антивирус Касперского», регистрационный номер KL4863RAUFQ договор № СД-130712001 от 12.07.2013; «Антивирус Касперского» 2017-2018 гг. Договор № 030-17-223 от 22 ноября 2017. Свободно распространяемое ПО: «Open Office», «Google Chrome», «Adobe Acrobat Reader», «Яндекс».

Рабочая программа дисциплины «Торговый менеджмент» составлена в соответствии с требованиями ФГОС ВО по направлению подготовки 38.03.02 «Менеджмент».

Программу составили:

1. Тугускина Г.Н., д.э.н., профессор



(Ф.И.О., должность, подпись)

Настоящая программа не может быть воспроизведена ни в какой форме без предварительного письменного разрешения кафедры-разработчика программы.

Программа одобрена на заседании кафедры МиЭБ

Протокол № 14

от «28» июня 2016 года

Зав. кафедрой МиЭБ



Дорофеев В.Д.

(подпись, Ф.И.О.)

Программа одобрена методической комиссией факультета Экономики и Управления

Протокол № 7
года

от «29» июня 2016 г.

Председатель методической комиссии
факультета Экономики и Управления



Е.В. Еремина

(подпись)

(Ф.И.О.)

Сведения о переутверждении программы на очередной учебный год и регистрации изменений

Учебный год	Решение кафедры (№ протокола, дата, подпись зав. кафедрой)	Внесенные изменения	Номера листов (страниц)		
			замененных	новых	аннулированных
2014-2015	<i>№ 03/14</i> <i>С.В. Татарова</i>	<i>Добавлен список литературы</i>			