**Тематика рефератов по учебной дисциплине «Менеджмент торговли»**

Учебным планом по дисциплине предусмотрено значительное количество часов для самостоятельной работы студентов. Одной из форм контроля является реферат. Каждый студент по итогам семестра должен выполнить реферат по одной из тем. Тема реферата может быть уточнена по согласованию с преподавателем.

1. Основные этапы эволюции менеджмента.
2. Основные концепции менеджмента и их использование в практике управления торговлей.
3. Современная парадигма менеджмента
4. Совершенствование форм и методов государственного регулирования торговли.
5. Экономические методы управления в торговле и их роль.
6. Организационно-распорядительные методы и их роль в управлении торговлей.
7. Необходимость и сфера действия административных методов управления в торговле.
8. Социально психологические методы управления и их роль в торговле.
9. Планирование социально-экономического развития коллектива торговой организации.
10. Соотношение форм и методов государственного регулирования торговли в современных условиях.
11. Состояние и тенденции развития торговли (на материалах республики, области, города)
12. Влияние внешней среды на эффективность деятельности торговых организаций.
13. Влияние внутренней среды на эффективность деятельности торговых организаций
14. Человек как самый сложный и изменчивый элемент системы управления.
15. Совершенствование форм и методов планирования торговой деятельности.
16. Обоснование и выбор стратегии развития (на материалах крупной торговой организации)
17. Особенности стратегий развития крупных торговых организаций..
18. Особенности стратегий развития средних торговых организаций.
19. Особенности стратегий развития малых торговых организаций
20. Совершенствование организационной структуры управления торговлей (на материалах республики, области, города)
21. Совершенствование организационной структуры управления (на материалах крупной торговой организации)
22. Розничные торговые сети: перспективы и проблемы развития.
23. Сравнительная характеристика основных розничных торговых сетей, действующих на белорусском рынке.
24. Мотивация и стимулирование труда работников торговли.
25. Содержание и требования к информационному обеспечению руководителя торговой организации.
26. Совершенствование информационного обеспечения торговой деятельности.
27. Неформальные источники информации и их роль в торговой практике.
28. Проблемы и подходы к измерению производительности торговой организации.
29. Шкалы измерения и возможности их использования в торговой практике.
30. Управленческие решения и их влияние на эффективность деятельности торговых организаций.
31. Креативные методы принятия решений и их возможности.
32. Особенности принятия решений в условиях коммерческого риска.
33. Порог риска и его учет в коммерческой деятельности.
34. Негативные и позитивные стороны производственных конфликтов.
35. Производственные конфликты и пути их разрешения.
36. Проблемы совершенствования управления трудовыми ресурсами торговой организации.
37. Проблемы оценки результатов труда торговых работников.
38. Маркетинг персонала и его роль.
39. Лизинг персонала: зарубежный опыт и возможности применения в торговой практике в республике.
40. Ассесмент-центр как один из современных методов оценки персонала.