

Учреждение образования “Белорусский государственный экономический университет”

УТВЕРЖДАЮ

Ректор учреждения образования
“Белорусский государственный
экономический университет”

_____ В.Н.Шимов

“ ” _____ 20 15 г.

Регистрационный № УД 1759-15 /уч.

МЕНЕДЖМЕНТ ТОРГОВЛИ

Учебная программа учреждения высшего образования по учебной дисциплине
для специальности 1-25 01 10 «Коммерческая деятельность»

Учебная программа составлена на основе типовой учебной программы «Менеджмент отрасли» для специальности 1-25 01 10 «Коммерческая деятельность», утвержденной Министерством образования Республики Беларусь _____

СОСТАВИТЕЛЬ:

Ярцев А.И., доцент кафедры коммерческой деятельности на внутреннем и внешнем рынках учреждения образования «Белорусский государственный экономический университет», кандидат экономических наук, доцент.

РЕКОМЕНДОВАНА К УТВЕРЖДЕНИЮ:

Кафедрой коммерческой деятельности на внутреннем и внешнем рынках учреждения образования «Белорусский государственный экономический университет»

(протокол № 10 от 14.05.2015);

Научно-методическим советом учреждения образования «Белорусский государственный экономический университет

(протокол № 5 от 24.06.2015).

ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА

Учебная программа по учебной дисциплине «Менеджмент торговли» разработана на основе типовой программы «Менеджмент отрасли» для специальности 1-25 01 10 «Коммерческая деятельность», утвержденной Министерством образования Республики Беларусь.

Учебная дисциплина «Менеджмент торговли» относится к числу специальных учебных дисциплин, формирующих профессиональные навыки специалистов в области торговли. Использование ими в своей профессиональной деятельности знаний в области управления будет способствовать эффективной работе торговых организаций и обеспечению высокого уровня торгового обслуживания населения.

Цель преподавания учебной дисциплины – формирование профессиональных знаний в области управления торговыми организациями, позволяющих принимать обоснованные управленческие решения при организации торгово-технологических процессов с целью наиболее эффективного использования ресурсов торговой организации и обеспечения надлежащего качества обслуживания покупателей.

Задачи учебной дисциплины:

- обеспечить теоретическую подготовку будущих специалистов по вопросам управления деятельностью торговых организаций и сформировать у них соответствующее мышление, позволяющее принимать самостоятельные решения;
- сформировать у студентов четкое представление об особенностях функционирования объектов торговли разных масштабов и различных организационно-правовых форм;
- привить студентам практические навыки управления торгово-технологическим процессом и персоналом торговых организаций.

В результате изучения учебной дисциплины студент должен:

знать:

- особенности управленческих отношений в хозяйственных системах;

- функции управления организацией и их основное содержание;
- содержание организационных процессов, организационной культуры и основы управления ими;
- технику индивидуальной и групповой работы менеджера, включая технику принятия управленческих решений;

уметь:

- использовать базовые концепции, принципы и методы управления;
- проектировать организационную структуру;
- применять методики управления организационными процессами на практике;
- вести деловые переговоры;
- оценивать эффективность управления;

владеть:

- современными инструментами сбора, обработки и использования информации;
- навыками процесса принятия решения и средствами их реализации;
- навыками построения подсистем планирования, организации, мотивации и контроля.

В процессе изучения учебной дисциплины рассматриваются закономерности развития торговли, ее место и роль в обеспечении потребностей населения в товарах, а также методы оценки и выбора наиболее эффективных решений, принимаемых в области управления торгово-технологическими процессами и персоналом организаций торговли. Это позволяет студентам получить необходимые знания и практические навыки управления торговыми организациями.

Материал, излагаемый в учебной программе, базируется на теоретических и методологических разработках отечественных и зарубежных ученых по проблемам торговли, а также на основе изучения и анализа передового мирового и отечественного опыта развития торговли. Учебная дисциплина «Менеджмент торговли» тесно связана с другими учебными

дисциплинами специальности, и, в первую очередь, с такими как «Организация и технология отрасли», «Коммерческая деятельность», «Экономика отрасли».

Аудиторная работа со студентами предусматривает чтение лекций и проведение практических занятий. Контроль знаний студентов осуществляется путем опросов на практических занятиях, проведения промежуточных контрольных работ, сдачи зачета и экзамена. Для повышения качества самостоятельной работы студентов и оценки ее результатов осуществляется контроль самостоятельной работы, формы которого устанавливаются учреждением высшего образования (собеседование, проверка и защита индивидуальных заданий, рефераты, тестирование, устный и/или письменный зачет, экзамен).

В соответствии с образовательным стандартом высшего образования по специальности 1-25 01 10 «Коммерческая деятельность» типовая учебная программа рассчитана на 250 часов, из них аудиторных занятий 126 часов. Примерное распределение по видам занятий: лекций – 68 часов; практических занятий – 58 часов.

Рекомендуемые формы текущего контроля – зачет и экзамен.

мышления. Предприятие как живая, открытая и целеустремленная система. Применение системного подхода к решению проблем. Устойчивость и живучесть систем, равновесие и адаптация.

Тема 4. Цели, функции, принципы и методы менеджмента

Цели системы менеджмента. Идеалы, цели, задачи и средства как предмет выбора менеджера. Ценности, шкала ценностей и этические аспекты управления.

Управление по целям: достоинства и недостатки. Программно-целевой подход в менеджменте: иерархия целей, дерево целей, оценка целей.

Функции управления: планирование, организация, мотивация и контроль. Взаимосвязь целей и функций управления.

Принципы управления, возможности и специфика их использования в коммерческой деятельности.

Методы управления в менеджменте. Административные методы. Содержание, область применения, достоинства и недостатки. Экономические методы. Содержание, область применения, достоинства и недостатки. Социально-психологические методы, их специфика и область применения.

РАЗДЕЛ II. ФУНКЦИИ МЕНЕДЖМЕНТА

Тема 5. Планирование как функция менеджмента

Различные взгляды на планирование. Связь планирования с другими функциями управления. Планирование и организация. Взаимосвязь планирования и контроля.

Типы и процедура планирования. Классификация типов планирования. Шаги планирования: оценка возможностей, постановка целей, оценка будущего окружения, наработка альтернатив, разработка плана.

Стратегическое планирование развития торговых организаций, назначение, цели и инструменты. Особенности стратегий развития крупных, средних и малых организаций. Текущее и оперативное планирование в торговле и их роль.

СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОГО МАТЕРИАЛА

РАЗДЕЛ I. ВВЕДЕНИЕ В ТЕОРИЮ МЕНЕДЖМЕНТА

Тема 1. Понятие менеджмента и его естественные основы.

Естественные причины возникновения менеджмента. Соотношение понятий: управление, предпринимательство, менеджмент, бизнес.

Взаимосвязь отношений собственности, власти и делегирования полномочий. Менеджмент собственника и государственное регулирование.

Основные школы управления: классификация, этапы развития, основные представители школ и подходов.

Учебный план специальности и междисциплинарные основы курса «Менеджмент отрасли». Предмет науки управления и практического менеджмента.

Тема 2. Предприятие как формальная организация и объект управления

Предприятия как формальные организации. Естественные причины объединения людей в формальные организации. Сила организации. Критерии формальной организации. Вертикальное и горизонтальное разделение труда.

Внешние и внутренние факторы (переменные) предприятия как формальной организации. Понятие внешней и внутренней среды. Факторы внешней среды, сила их влияния на предприятие и способы влияния предприятия на них. Факторы внутренней среды: цели предприятия, используемые предприятием технологии, персонал и структура.

Организационно-правовые формы предприятий: классификация, преимущества и выбор формы.

Тема 3. Система управления

Менеджмент как сложное целое, его элементы и их взаимодействие. Человек как самый сложный и изменчивый элемент системы управления. Цикличность в управлении и ее практическое значение.

Основные понятия общей теории систем в применении к менеджменту: суть системного подхода, ключевые признаки систем и шаги системного

Верификация и валидация целей. Необходимость постановки целей в проверяемом виде, содержание и шаги «правила верификации».

Тема 6. Организация как функция менеджмента

Естественные причины возникновения организационной работы. Причины деления работы: различия в содержании работ, времени и месте их проведения, необходимой квалификации исполнителей.

Содержание организационной работы. Основные положения и шаги организационной работы менеджера. Структуризация: определение, необходимость, типы, последовательность.

Власть, компетенции и полномочия. Делегирование полномочий, типы полномочий, типы делегирования полномочий. Линейные, функциональные и штабные полномочия. Централизация и децентрализация управления. Понятие иерархии: суть, использование в построении организационной структуры управления.

Организационная структура управления и факторы, ее определяющие. Типы организационных структур управления: линейные, функциональные, штабные, матричные, комбинированные.

Проектирование организационной структуры управления торговой организацией. Полномочия органов управления и их делегирование.

Тема 7. Мотивация персонала как функция менеджмента

Понятие мотивации, стимулирования, побуждения и вознаграждения. Подкрепление желаемого организационного поведения. Теории и модели мотивации.

Содержательные теории мотивации. Пирамида потребностей А. Маслоу. Теория мотивации Д. Мак-Клеланда. Двухфакторная теория мотивации Ф. Герцберга.

Процессуальные теории мотивации. Теория справедливости Д. Адамса. Теория ожиданий В. Врума. Модель Л. Портера и Э. Лоулера, Теория усиления мотивации Б. Скиннера.

Партисипативные методы управления и возможности их использования в практике управления в торговле .

Тема 8. Контроль как функция менеджмента

Понятие, виды, типы и элементы контроля. Запаздывания и задержки. Внешний и внутренний контроль, самоконтроль. Государственный и общественный контроль за работой торговых организаций. Типы самоконтроля.

Правила контроля. Процедура и шаги контроля. Принципиальная схема контроля. Эталоны, стандарты и предел допустимых отклонений. Норма как необходимый элемент контроля по критическим точкам. Особые методы контроля.

РАЗДЕЛ III. ФОРМЫ И МЕТОДЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ТОРГОВЛИ

Тема 9. Необходимость, задачи, формы и методы государственного регулирования торговли.

Различные взгляды на необходимость государственного регулирования торговли. Цели и задачи государственного регулирования торговли. Формы и методы государственного регулирования торговли. Изменение соотношения форм и методов государственного регулирования торговли в условиях рыночных преобразований.

Министерство экономики Республики Беларусь и его роль в области государственного регулирования торговли. Министерство иностранных дел Республики Беларусь и его роль в регулировании внешней торговли. Министерство торговли Республики Беларусь как орган государственного регулирования торговли. Территориальные органы управления торговлей.

Негосударственные органы, координирующие развитие торговли в Республике Беларусь. Белорусская торгово-промышленная палата – координатор развития торговли Республики Беларусь. Белорусский республиканский союз потребительских обществ (Белкоопсоюз).

Общественные организации, осуществляющие опосредованное регулирование торговой деятельности.

Тема 10. Зарубежный опыт государственного регулирования торговли

Всемирная торговая организация(ВТО) и ее роль в либерализации международной торговли и регулирования торгово-экономических отношений государств-членов.

Государственное регулирование торговли в Таможенном союзе. Задачи и перспективы развития Таможенного союза.

Государственное регулирование торговли в странах ЕС. Государственное регулирование торговли в США. Государственное регулирование торговли в Японии.

РАЗДЕЛ IV. ИНФОРМАЦИЯ И ПРИНЯТИЕ РЕШЕНИЙ

Тема 11. Информация в процессе управления

Сущность и роль информации в управлении. Количество информации как мера организованности системы. Количество информации как мера измерения неопределенности. Процесс выбора и информация.

Информационные системы, их элементы и характеристика. Содержание информационного обеспечения руководителя торговой организации. Источники, сбор и агрегация данных. Поток информации. Современные технические устройства для сбора, обработки, передачи и восприятия информации.

Понятие коммуникации, их виды и роль в управлении. Коммуникационный процесс. Процесс генерации идей. Выбор способа кодирования сообщения. Каналы передачи сообщения и их выбор. Прием сообщения. Цикличность в коммуникационном процессе. Визуальная коммуникация и ее роль. Трудности коммуникационного процесса.

Тема 12. Подходы к принятию решений в менеджменте

Решения как предмет изучения. Теория рациональных решений. Системный, ситуационный и процессный подходы к принятию решений.

Основная идея и действия менеджера в рамках системного подхода.

Идеология и действия менеджера в рамках ситуационного подхода.

Действия менеджера в рамках процессного подхода.

Тема 13. Процесс принятия решений

Процесс принятия решений в целом. Шаги и цикличность процесса принятия решения.

Обнаружение, идентификация и классификация проблем. Обнаружение угроз целям организации. Система обнаружения угроз в менеджменте. Идентификация проблем на основе их классификации. Признаки классификации и шкалы классификации проблем.

Наработка альтернатив. Альтернативы как высказанные идеи. Способы наработки альтернатив. Количество альтернатив как результат классификации проблем.

Модели принятия решения и их разнообразие. Стандартные и нестандартные решения. Эвристический подход.

Техники принятия решений. Таблица решений. Дерево решений с учетом вероятности исходов и без.

Формы представления решения. Согласование и утверждение решения. Утверждение решения как правовой акт и как начало его реализации. Эффективность решения. Работа по реализации решения. Контроль реализации решения.

РАЗДЕЛ V. ИЗМЕРЕНИЯ И УПРАВЛЕНИЕ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬЮ ОРГАНИЗАЦИИ

Тема 14. Измерения в менеджменте

Понятие измерения и способы измерения. Роль количественного определения и измерения в менеджменте. Различие между количеством и качеством. Измерение количественных и качественных свойств

Шкалы измерений в менеджменте. Шкалы: наименований, порядковая, интервальная и отношений. Назначение шкал, вид преобразования и типичные примеры шкал.

Последовательность измерения. Процесс измерения: определение задачи, наблюдение, гипотеза, эксперимент, проведенные измерения, принятие или непринятие гипотезы.

Измерение признаков элементов формальной организации. Измеряемые признаки результативности функционирующей организации торговли. Основные, сопряженные и побочные результаты. Желательные и нежелательные результаты.

Трудности измерения: проблема языка как средства коммуникации, детализации исходных данных, стандартизации условий измерения, точности измерения. Неразрешенные проблемы измерения.

Тема 15. Управление производительностью организации

Общие представления о производительности организации как системы. Понятие производительности торговой организации. Взаимосвязь экономических категорий и их влияние на производительность.

Методы измерения производительности организации. Измеряемые признаки производительности как свойства результативности организации и ее подразделений. Статические коэффициенты и динамические индексы производительности. Частные и общие коэффициенты и индексы. Суррогатные показатели.

Контроль и повышение производительности организации. Критические точки контроля уровня производительности. Современные методы повышения производительности: организационный и партисипативный аспекты.

Методы повышения результативности торговой организации. Проектирование и перепроектирование организации и реструктуризация работ. Методы количественной оценки работ при их реструктуризации. Приспособление работников к работам и работ к работникам. Непрерывное обучение и переквалификация персонала.

РАЗДЕЛ VI. РУКОВОДСТВО, ЛИДЕРСТВО, КОНФЛИКТЫ

Тема 16. Руководство и лидерство

Природа руководства и лидерства. Роли руководителя. Природа лидерства. Лидер и руководитель, общие черты и отличительные особенности. Элитарность и демократия в руководстве. Участие и отчуждение.

Способы отбора и необходимые качества управляющих. Необходимые качества менеджера. Теория отбора: традиционная и эволюции элитных групп.

Типы руководства и стиль руководства. Свойства подчиненных с точки зрения руководителей различного типа. Концепции «человеческого фактора», «социального человека» и «сложного человека». Понятие стиля руководства. Авторитарный, демократический и либеральный стили. Управленческая решетка Р.Блейка и Дж. Моутон. Поведенческие элементы основных стилей руководства.

Проблемы женского лидерства. Направления современных исследований в области гендерных аспектов лидерства

Тема 17. Управление рабочим временем руководителя

Содержание и особенности труда руководителя. Предмет и продукт управленческого труда. Субъективные и объективные причины дефицита времени руководителя.

Тайм-менеджмент: сущность, значение, принципы. Планирование рабочего дня руководителя и расстановка приоритетов. Принципы организации рабочего дня руководителя. Делегирование полномочий: значение, принципы и порядок

Тема 18. Конфликты

Понятие конфликта и причины его возникновения. Влияние конфликтов на поведение членов организации. Позитивные и негативные, функциональные и дисфункциональные последствия конфликтов..

Классификация конфликтов. Внутриличностные и межличностные конфликты. Производственные конфликты в торговле и их основные причины.

Способы разрешения конфликтов. Силовые способы, консенсус и переговоры.

Переговоры и способы их ведения: убеждение, уверенность, активное слушание. Подготовка и ведение переговоров: шаги процедуры и их содержание. Оформление результатов переговоров. Коллективный договор, его роль и содержание.

19. Менеджмент за рубежом

Основные факторы, определяющие особенности управленческой культуры в отдельных государствах. Основные направления развития менеджмента за рубежом. Современная парадигма менеджмента и перспективы ее развития.

Стратегия управления и государственное регулирование экономики в Японии. Японская модель управления фирмой.

Менеджмент в США и его особенности.

Европейская модель менеджмента.

РАЗДЕЛ VII. УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ

Тема 20. Система управления персоналом

Место и роль управления персоналом в менеджменте. Суть, содержание и основные понятия управления персоналом. Персонал торговой организации. Организационное поведение, личность, группа, организация.

Эволюция и современные направления развития управления персоналом. Ключевые идеи развития управления персоналом

Цели и задачи управления персоналом. Ситуационные факторы персональных отношений. Структура концепции управления персоналом.

Тема 21. Кадровый потенциал организации

Потенциал человека: понятие личности, свойства личности и ее потенциал. Подходы к измерению потенциала личности и кадрового потенциала предприятия. Интеллект и динамика личности. Типы интеллекта. Кадровый цикл.

Маркетинг персонала: назначение и инструменты. Лизинг персонала и его роль.

Тема 22. Стратегическое управление персоналом

Назначение стратегического управления персоналом. Стратегия кадровой политики торговой организации. Стратегическая ориентация на деловую активность сотрудников.

Алгоритм процесса воздействия на поведение с учетом обстоятельств. Формирования резерва персонала управления. Типы резерва и методы формирования резерва различного типа.

Тема 23. Планирование персонала

Основы планирования персонала. Задачи и инструменты кадровой работы в организациях торговли и общая процедура планирования персонала. Виды и методы планирования персонала. Штатное расписание.

Области планирования персонала. Планирование состава, потребности, набора, высвобождения, использования персонала. Планирование изменений и развития персонала. Планирование затрат на персонал.

Тема 24. Развитие персонала

Необходимость и задачи развития персонала торговых организаций. Развитие и адаптация. Значение нормы в динамике развития и адаптации.

Предпосылки развития персонала. Последовательность работы по развитию персонала торговых организаций. Динамика требований к персоналу управления. Профиль должности и профиль личности. Резюме. Методы и инструменты развития персонала.

Тема 25. Методы оценки персонала

Необходимость и суть оценки персонала. Оценка должностей и сотрудников. Основные проблемы оценки персонала организаций торговли.

Методы оценки должностей: традиционные и современные. Метод опроса сотрудников, разновидности анкет. Метод тестирования, батареи тестов. Комплексный метод оценки персонала. Резюме, рекомендация, собеседование, испытание.

УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКАЯ КАРТА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

(дневная форма обучения)

Номер раздела, темы	Название раздела, темы	Количество аудиторных часов					Количество часов УСР	Форма контроля знаний
		Лекции (дневное/заочное)	Практические занятия (дневное/заочное)	Семинарские Занятия	Лабораторные занятия	Иное		
1	2	3	4	5	6	7	8	9
I.	ВВЕДЕНИЕ В ТЕОРИЮ МЕНЕДЖМЕНТА							
1.	Понятие менеджмента и его естественные основы	4	4			[2,3,4,5]	10	
2.	Предприятие как формальная организация и объект управления	2	4			[2,3,4,8]	4	
3.	Система управления	2	2			[2,3,6,8]	6	
4.	Цели, функции, принципы и методы менеджмента	4	2			[2,3,4,8]	4	Контрольная работа
II.	ФУНКЦИИ МЕНЕДЖМЕНТА							
5.	Планирование как функция менеджмента	4	2			[2,3,6,8]	6	
6.	Организация как функция менеджмента	4	2			[2,3,6,8]	4	
7.	Мотивация персонала как функция менеджмента	2	4			[2,3,6,8]	6	
8.	Контроль как функция менеджмента	4	2			[2,3,6,8]	4	Контрольная работа
III.	ФОРМЫ И МЕТОДЫ ГОСУДАРСТВЕННО РЕГУЛИРОВАНИЯ ТОРГОВЛИ							
9.	Необходимость, задачи, формы и методы государственного регулирования торговли	4	2			[2,3,4,5]	6	
10.	Зарубежный опыт государственного регулирования торговли	2	2			[2,3,4,5]	4	Реферат, контрольная работа
		32	26					Зачет

1	2	3	4	5	6	7	8	9
IV.	ИНФОРМАЦИЯ И ПРИНЯТИЕ РЕШЕНИЙ							
11.	Информация в процессе управления	4	2			[2,3,6,8]	4	
12.	Подходы к принятию решений в менеджменте	2	2			[2,3,6,8]	6	
13.	Процесс принятия решений	2	4			[2,3,6,8]	4	Контрольная работа
V.	ИЗМЕРЕНИЯ И УПРАВЛЕНИЕ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬЮ ОРГАНИЗАЦИИ							
14.	Измерения в менеджменте	2	2			[2,3,5,7]	6	
15.	Управление производительностью организации	2	2			[2,3,5,7]		Контрольная работа
VI.	РУКОВОДСТВО, ЛИДЕРСТВО, КОНФЛИКТЫ							
16.	Руководство и лидерство	4	2			[1,2,3,10]	6	
17.	Управление рабочим временем руководителя	2	2			[1,2,3,6]	6	
18.	Конфликты	2	2			[2,3,9,12]	4	
19.	Менеджмент за рубежом	2	2			[2,3,4,11]	4	Контрольная работа
VII.	УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ							
20.	Система управления персоналом	4	2			[1,2,3,4,12]	6	
21.	Кадровый потенциал организации	2	2			[1,2,3,4,12]	6	
22.	Стратегическое управление персоналом	2	2			[1,2,3,4,12]	4	
23.	Планирование персонала	2	2			[1,2,3,4,12]	4	
24.	Развитие персонала	2	2			[1,2,3,4,12]	4	
25.	Методы оценки персонала	2	2			[1,2,3,4,12]	6	Реферат, контрольная работа
	Итого	68	58				124	Экзамен

УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКАЯ КАРТА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ
(заочная форма обучения)

Номер раздела, темы	Название раздела, темы	Количество аудиторных часов					Количество часов УСР	Форма контроля знаний
		Лекции (дневное/заочное)	Практические занятия (дневное/заочное)	Семинарские Занятия	Лабораторные занятия	Иное		
1	2	3	4	5	6	7 *	8	9
I.	ВВЕДЕНИЕ В ТЕОРИЮ МЕНЕДЖМЕНТА							
1.	Понятие менеджмента и его естественные основы	2				[2,3,4,5]	10	
2.	Предприятие как формальная организация и объект управления		2			[2,3,4,8]	8	
3.	Система управления					[2,3,6,8]	10	
4.	Цели, функции, принципы и методы менеджмента	2				[2,3,4,8]	8	
II.	ФУНКЦИИ МЕНЕДЖМЕНТА						8	
5.	Планирование как функция менеджмента		2			[2,3,6,8]	8	
6.	Организация как функция менеджмента		2			[2,3,6,8]	8	
7.	Мотивация персонала как функция менеджмента		2			[2,3,6,8]	8	
8.	Контроль как функция менеджмента		2			[2,3,6,8]	8	
III.	ФОРМЫ И МЕТОДЫ ГОСУДАРСТВЕННО РЕГУЛИРОВАНИЯ ТОРГОВЛИ							
9.	Необходимость, задачи, формы и методы государственного регулирования торговли	2				[2,3,4,5]	8	
10.	Зарубежный опыт государственного регулирования торговли					[2,3,4,5]	10	

1	2	3	4	5	6	7	8	9
IV.	ИНФОРМАЦИЯ И ПРИНЯТИЕ РЕШЕНИЙ							
11.	Информация в процессе управления	2				[2,3,6,8]	8	
12.	Подходы к принятию решений в менеджменте					[2,3,6,8]	10	
13.	Процесс принятия решений	2				[2,3,6,8]	8	
V.	ИЗМЕРЕНИЯ И УПРАВЛЕНИЕ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬЮ ОРГАНИЗАЦИИ					[2,3,6,8]		
14.	Измерения в менеджменте					[2,3,5,7]	10	
15.	Управление производительностью организации		2			[2,3,5,7]	8	
VI.	РУКОВОДСТВО, ЛИДЕРСТВО, КОНФЛИКТЫ							
16.	Руководство и лидерство	2				[1,2,3,10]	8	
17.	Управление рабочим временем руководителя		2			[1,2,3,6]	8	
18.	Конфликты	2				[2,3,9,12]	8	
19.	Менеджмент за рубежом					[2,3,4,11]	8	
VII.	УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ							
20.	Система управления персоналом	2				[1,2,3,4,12]	8	
21.	Кадровый потенциал организации					[1,2,3,4,12]	10	
22.	Стратегическое управление персоналом					[1,2,3,4,12]	10	
23.	Планирование персонала					[1,2,3,4,12]	10	
24.	Развитие персонала					[1,2,3,4,12]	10	
25.	Методы оценки персонала					[1,2,3,4,12]	10	
	Итого	16	14				220	Тест, экзамен

УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКАЯ КАРТА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ
(заочная сокращенная форма обучения)

Номер раздела, темы	Название раздела, темы	Количество аудиторных часов					Количество часов УСР	Форма контроля знаний
		Лекции (дневное/заочное)	Практические занятия (дневное/заочное)	Семинарские Занятия	Лабораторные занятия	Иное		
1	2	3	4	5	6	7	8	9
I.	ВВЕДЕНИЕ В ТЕОРИЮ МЕНЕДЖМЕНТА							
1.	Понятие менеджмента и его естественные основы	2				[2,3,4,5]	10	
2.	Предприятие как формальная организация и объект управления					[2,3,4,8]	8	
3.	Система управления					[2,3,6,8]	10	
4.	Цели, функции, принципы и методы менеджмента					[2,3,4,8]	8	
II.	ФУНКЦИИ МЕНЕДЖМЕНТА						8	
5.	Планирование как функция менеджмента		2			[2,3,6,8]	8	
6.	Организация как функция менеджмента		2			[2,3,6,8]	8	
7.	Мотивация персонала как функция менеджмента		2			[2,3,6,8]	8	
8.	Контроль как функция менеджмента		2			[2,3,6,8]	8	
III.	ФОРМЫ И МЕТОДЫ ГОСУДАРСТВЕННО РЕГУЛИРОВАНИЯ ТОРГОВЛИ							
9.	Необходимость, задачи, формы и методы государственного регулирования торговли	2				[2,3,4,5]	8	
10.	Зарубежный опыт государственного регулирования торговли					[2,3,4,5]	10	
IV.	ИНФОРМАЦИЯ И							

1	2	3	4	5	6	7	8	9
	ПРИНЯТИЕ РЕШЕНИЙ							
11.	Информация в процессе управления	2				[2,3,6,8]	8	
12.	Подходы к принятию решений в менеджменте					[2,3,6,8]	10	
13.	Процесс принятия решений	2				[2,3,6,8]	8	
V.	ИЗМЕРЕНИЯ И УПРАВЛЕНИЕ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬЮ ОРГАНИЗАЦИИ					[2,3,6,8]		
14.	Измерения в менеджменте					[2,3,5,7]	10	
15.	Управление производительностью организации		2			[2,3,5,7]	8	
VI.	РУКОВОДСТВО, ЛИДЕРСТВО, КОНФЛИКТЫ							
16.	Руководство и лидерство	2				[1,2,3,10]	8	
17.	Управление рабочим временем руководителя		2			[1,2,3,6]	8	
18.	Конфликты	2				[2,3,9,12]	8	
19.	Менеджмент за рубежом					[2,3,4,11]	8	
VII.	УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ							
20.	Система управления персоналом	2				[1,2,3,4,12]	8	
21.	Кадровый потенциал организации					[1,2,3,4,12]	10	
22.	Стратегическое управление персоналом					[1,2,3,4,12]	10	
23.	Планирование персонала					[1,2,3,4,12]	10	
24.	Развитие персонала					[1,2,3,4,12]	10	
25.	Методы оценки персонала					[1,2,3,4,12]	10	
	Итого	14	12				220	Тест, экзамен

ИНФОРМАЦИОННО-МЕТОДИЧЕСКАЯ ЧАСТЬ

Методические рекомендации по организации самостоятельной работы студентов по учебной дисциплине «Менеджмент торговли»

В овладении знаниями учебной дисциплины «Менеджмент торговли» важным этапом является самостоятельная работа студентов. Рекомендуется бюджет времени для самостоятельной работы в среднем 2-2,5 часа на 2-х часовое аудиторное занятие.

Основными направлениями самостоятельной работы студента являются:

- первоначально подробное ознакомление с программой учебной дисциплины;

- ознакомление со списком рекомендуемой литературы по дисциплине в целом и ее разделам, наличие ее в библиотеке и^и других доступных источниках, изучение необходимой литературы по теме, подбор дополнительной литературы;

- изучение и расширение лекционного материала преподавателя за счет специальной литературы, консультаций;

подготовка к практическим занятиям по специально разработанным планам с изучением основной и дополнительной литературы;

- подготовка к выполнению диагностических форм контроля (защита реферата, контрольные работы и т.п.);

- подготовка к зачету, экзамену.

Законодательные и нормативные акты:

1. Закон Республики Беларусь «О защите прав потребителей» от 9 января 2002 г. № 90-З (изменения и дополнения от 4 января 2014 г. № 106-З) // (Национальный правовой Интернет-портал Республики Беларусь, 11.01.2014, 2/2104) <Н11400106>

2. Закон Республики Беларусь «О государственном регулировании торговли и общественного питания в Республике Беларусь» от 8 января 2014 г. № 128-З // (Национальный правовой Интернет-портал Республики Беларусь, 21.01.2014, 2/2126) <Н11400128>.

3. Закон Республики Беларусь «О потребительской кооперации (потребительских товариществах, их союзах) в Республике Беларусь» от 25 февраля 2002 г. (изменения и дополнения к нему от 10 мая 2007 г.) // Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь, 2007 г., № 119, 2/1320

Литература***Основная:***

1. Беляцкий, Н.П. Управление персоналом: учебник / Н.П. Беляцкий [и др.] - Минск: Современная школа, 2010. – 447 с.
2. Короленок, Г.А., Менеджмент в торговле: учебник/ Г.А. Короленок, Г.Г. Гоцкий. - Минск: БГЭУ, 2012. – 335 с.
3. Короленок, Г.А. Менеджмент в торговле; практикум/Г.А. Короленок, Г.Г. Гоцкий, А.И. Ярцев.-Минск: БГЭУ, 2009.- 190 с.
4. Мескон, М. Основы менеджмента. / М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури. - М.: Вильямс, 2012. – 665 с.
5. Гончаров В.И. Менеджмент: учебное пособие/ В.И. Гончаров.- Минск: Современная школа, 2010.- 640 с.

Дополнительная:

6. Акофф, Р. Акофф о менеджменте. / Р. Акофф. – СПб.: Питер, 2002. – 448 с.
7. Все об управлении продажами / К. Олейник, С. Иванова, Д. Болдогоев. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2009. – 331 с.
8. Гараедаги, Дж. Системное мышление: учебник / Дж. Гараедаги. – Минск: Гривцов Букс, 2011. – 480 с.
9. Годфруа, Ж. Что такое психология: / Ж. Годфруа. - В 2 т. Т.2.- М.: Мир, 2006. – 370.
10. Дашков, Л.П. Организация труда работников торговли: Учебник./ Л.П.Дашков, В.К. Памбухчиянц, О.В. Памбухчиянц.– М.: Издательско-торговая корпорация "Дашков и К°", 2010. – 240 с.
11. Короленок, Г.А. Менеджмент в торговле./ Г.А. Короленок. – Минск: БГЭУ, 2007. – 269 с.
12. Сысоева, С. Стандарт работы розничного магазина. Разработка инструкций, регламентов и обучение торгового персонала./ С. В. Сысоева - СПб.: Питер, 2013. – 220 с.

ПРОТОКОЛ СОГЛАСОВАНИЯ УЧЕБНОЙ ПРОГРАММЫ УВО

Название учебной дисциплины, с которой требуется согласование	Название кафедры	Предложения об изменениях в содержании учебной программы учреждения высшего образования по учебной дисциплине	Решение, принятое кафедрой, разработавшей учебную программу (с указанием даты и номера протокола)
Организация и технология торговли	Коммерческой деятельности на внутреннем и внешнем рынке	<p>1. В зависимости от состава слушателей дифференцировать глубину изучение вопросов управления персоналом, мотивации и стимулирования труда.</p> <p>2. С учетом того, что вопросы организации и стимулирования труда изучаются в курсе «Организация и технология торговли», особое внимание уделить биосоциальным основам поведения работников и рассмотрения на этой основе мотивационного механизма.</p> <p>3. При изучении организационно-правовых методов управления учесть то, что многие нормативно-правовые акты изучаются в курсе «Организация и технология торговли».</p>	Протокол № 10 от 14.05.2015

А.С. Жосманов

ДОПОЛНЕНИЯ И ИЗМЕНЕНИЯ К УЧЕБНОЙ ПРОГРАММЕ УВО

на ____ / ____ учебный год

№ п/п	Дополнения и изменения	Основание

Учебная программа пересмотрена и одобрена на заседании кафедры
_____ (протокол № ____ от _____ 20__ г.)

Заведующий кафедрой

УТВЕРЖДАЮ
Декан факультета
