

Учреждение образования “Белорусский государственный экономический университет”

УТВЕРЖДАЮ

Ректор учреждения образования
“Белорусский государственный
экономический университет”

 В.Ю.Шутилин

“15” 05 2020 г.

Регистрационный № 4346-20/42

МЕНЕДЖМЕНТ ТОРГОВЛИ

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

Учебная программа составлена на основе образовательного стандарта ОСВО 1-25 01 10 – 2013 «Коммерческая деятельность» и типовой учебной программы «Менеджмент отрасли» для специальности 1-25 01 10 «Коммерческая деятельность», утвержденной 07.09.2015 г., регистрационный № ТД – Е. 618/тип.

СОСТАВИТЕЛЬ:

Ярцев А.И., доцент кафедры коммерческой деятельности и рынка недвижимости учреждения образования «Белорусский государственный экономический университет», кандидат экономических наук, доцент.

РЕЦЕНЗЕНТЫ:

Белова С.О., доцент кафедры экономики торговли и услуг учреждения образования «Белорусский государственный экономический университет», кандидат экономических наук, доцент.

Константинович О.В., заместитель Министра антимонопольного регулирования и торговли Республики Беларусь.

РЕКОМЕНДОВАНА К УТВЕРЖДЕНИЮ:

Кафедрой коммерческой деятельности и рынка недвижимости учреждения образования «Белорусский государственный экономический университет» (протокол № Р от 12.03. 2020 г.);

Научно-методическим советом учреждения образования «Белорусский государственный экономический университет» (протокол № 5 от 15.04. 2020 г.).

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.

Требования к профессиональным компетенциям специалиста.

Специалист должен быть способен:

- АК-5. Быть способным порождать новые идеи (обладать креативностью).
- АК-6. Владеть междисциплинарным подходом при решении проблем.
- АК-7. Иметь навыки, связанные с использованием технических устройств, управлением информацией и работой с компьютером.
- АК-8. Обладать навыками устной и письменной коммуникации.
- СЛК-2. Быть способным к социальному взаимодействию.

– СЛК-3. Обладать способностью к межличностным коммуникациям.

– ПК- 2. Организовывать работу малых коллективов исполнителей для достижения поставленных целей.

– ПК- 4. Анализировать и оценивать собранные данные.

– ПК-8. Анализировать внутренний рынок и закономерности его развития. Исследовать рыночную конъюнктуру, проводить конкурентный анализ.

– ПК-9. Исследовать и оценивать потребительские предпочтения, уметь их формировать с помощью маркетинговых коммуникаций.

– ПК-12. Управлять товарными, информационными и финансовыми потоками при организации процессов товарного обращения.

– ПК-26. Использовать экономические законы и закономерности в управлении коммерческой деятельностью.

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 учебным планом очной формы получения высшего образования по специальности 1 25 01 10 «Коммерческая деятельность» учебная программа рассчитана на 250 часов, из них аудиторных занятий 116 часов. Распределение по видам занятий: лекций – 64 часов; семинарских и практических занятий – 52 часов.

В соответствии с учебным планом заочной формы получения высшего образования по специальности 1 25 01 10 «Коммерческая деятельность» учебная программа рассчитана на 250 часов, из них аудиторных занятий 30 часов. Распределение по видам занятий: лекций – 16 часов; практических и семинарских занятий – 14 часов.

В соответствии с учебным планом заочной сокращенной формы высшего образования по специальности 1 25 01 10 «Коммерческая деятельность» учебная программа рассчитана на 250 часов, из них аудиторных занятий 26 часов. Распределение по видам занятий: лекций – 14 часов; практических и семинарских занятий – 12 часов.

В соответствии с учебным планом заочной формы получения высшего образования по специальности 1 25 01 10 «Коммерческая деятельность» по образовательной программе, интегрированной с образовательной программой среднего специального образования, учебная программа рассчитана на 250 часов, из них аудиторных занятий 20 часов. Распределение по видам занятий: лекций – 10 часов; практических и семинарских занятий – 6 часов.

Форма текущей аттестации – зачет и экзамен.

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 учебной дисциплины «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 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.

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 антимонопольного регулирования и 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 получения высшего образования)

Номер раздела, темы	Название раздела, темы	Количество аудиторных часов						Иное	Форма контроля знаний
		Лекции	Практические занятия	Семинарские занятия	Лабораторные занятия	Количество часов УСП			
						Лекции	ПЗ (СЗ)		
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
I.	ВВЕДЕНИЕ В ТЕОРИЮ МЕНЕДЖМЕНТА								
1.	Понятие менеджмента и его естественные основы	4	4					[7,8,9,10]	
2.	Предприятие как формальная организация и объект управления	2	2				2	[7,8,9,10]	
3.	Система управления	2	2					[7,8,9,10]	
4.	Цели, функции, принципы и методы менеджмента	4	2					[7,8,9,10]	Контрольная работа № 1
II.	ФУНКЦИИ МЕНЕДЖМЕНТА							[7,8,9,10]	
5.	Планирование как функция менеджмента	2	2			2		[7,8,9,10]	
6.	Организация как функция менеджмента	4	2					[7,8,9,10]	
7.	Мотивация персонала как функция менеджмента	2	4					[7,8,11,15]	
8.	Контроль как функция менеджмента	4	2					[4,5,7,9]	Контрольная работа № 2
III.	ФОРМЫ И МЕТОДЫ ГОСУДАРСТВЕННО РЕГУЛИРОВАНИЯ ТОРГОВЛИ								
9.	Необходимость, задачи, формы и методы государственного регулирования торговли	4	2					[1, 2, 3, 5, 6,]	
10.	Зарубежный опыт государственного регулирования торговли	2	2					[1, 2, 3, 5, 7]	Реферат, контрольная работа № 3
	Итого за семестр	30	24			2	2		Зачет

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
IV.	ИНФОРМАЦИЯ И ПРИНЯТИЕ РЕШЕНИЙ								
11.	Информация в процессе управления	4	2					[6,7,10,13]	
12.	Подходы к принятию решений в менеджменте	2	2					[6,7,10,13]	
13.	Процесс принятия решений	2	2				2	[6,7,10,13]	Контрольная работа № 4
V.	ИЗМЕРЕНИЯ И УПРАВЛЕНИЕ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬЮ ОРГАНИЗАЦИИ								
14.	Измерения в менеджменте	2	2					[6,7,8,10]	
15.	Управление производительностью организации	2	2					[6,7,8,10]	Контрольная работа № 5
VI.	РУКОВОДСТВО, ЛИДЕРСТВО, КОНФЛИКТЫ								
16.	Руководство и лидерство	4	2					[6,7,8,10,12]	
17.	Управление рабочим временем руководителя	2	2					[6,7,8,10,12]	
18.	Конфликты	2	2					[6,7,8,10,12]	
19.	Менеджмент за рубежом	2	2					6,7,8,10,12]	Контрольная работа № 6
VII.	УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ								
20.	Система управления персоналом	2	2				2	[11,12,14,15]	
21.	Кадровый потенциал организации	2	2					[11,12,14,15]	
22.	Стратегическое управление персоналом	2	2					[11,12,14,15]	
23.	Планирование персонала	2	2					[11,12,14,15]	
24.	Развитие персонала	2	-				2	[11,12,14,15]	
25.	Методы оценки персонала	2	2					[11,12,14,15]	Реферат, контрольная работа № 7
	Итого за семестр	34	28				2	4	
	Всего	64	52				4	6	Экзамен

УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКАЯ КАРТА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

(заочная форма получения высшего образования)

Номер раздела, темы	Название раздела, темы	Количество аудиторных часов						Иное	Форма контроля знаний
		Лекции	Практические занятия	Семинарские Занятия	Лабораторные Занятия	Количество часов УСП			
						Лекции	ПЗ (СЗ)		
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
I.	ВВЕДЕНИЕ В ТЕОРИЮ МЕНЕДЖМЕНТА								
1.	Понятие менеджмента и его естественные основы	2						[7,8,9,10]	
2.	Предприятие как формальная организация и объект управления	2						[7,8,9,10]	
3.	Система управления	2						[7,8,9,10]	
4.	Цели, функции, принципы и методы менеджмента	2						[7,8,9,10]	
II.	ФУНКЦИИ МЕНЕДЖМЕНТА							[7,8,9,10]	
5.	Планирование как функция менеджмента		2					[7,8,9,10]	
6.	Организация как функция менеджмента		2					[7,8,9,10]	
7.	Мотивация персонала как функция менеджмента		2					[7,8,11,15]	
8.	Контроль как функция менеджмента							[4,5,7,9]	
III.	ФОРМЫ И МЕТОДЫ ГОСУДАРСТВЕННО РЕГУЛИРОВАНИЯ ТОРГОВЛИ								
9.	Необходимость, задачи, формы и методы государственного регулирования торговли	2						[1, 2, 3, 5, 6,]	
10.	Зарубежный опыт государственного регулирования торговли							[1, 2, 3, 5, 7]	
	Итого за семестр	10	6						Зачет

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

УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКАЯ КАРТА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

(заочная сокращенная форма получения высшего образования)

Номер раздела, темы	Название раздела, темы	Количество аудиторных часов						Иное	Форма контроля знаний
		Лекции	Практические занятия	Семинарские занятия	Лабораторные занятия	Количество часов УСР			
						Лекции	ПЗ (СЗ)		
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
I.	ВВЕДЕНИЕ В ТЕОРИЮ МЕНЕДЖМЕНТА								
1.	Понятие менеджмента и его естественные основы	2						[7,8,9,10]	
2.	Предприятие как формальная организация и объект управления	2						[7,8,9,10]	
3.	Система управления							[7,8,9,10]	
4.	Цели, функции, принципы и методы менеджмента	2						[7,8,9,10]	
II.	ФУНКЦИИ МЕНЕДЖМЕНТА							[7,8,9,10]	
5.	Планирование как функция менеджмента		2					[7,8,9,10]	
6.	Организация как функция менеджмента		2					[7,8,9,10]	
7.	Мотивация персонала как функция менеджмента		2					[7,8,11,15]	
8.	Контроль как функция менеджмента							[4,5,7,9]	
III.	ФОРМЫ И МЕТОДЫ ГОСУДАРСТВЕННО РЕГУЛИРОВАНИЯ ТОРГОВЛИ								
9.	Необходимость, задачи, формы и методы государственного регулирования торговли	2						[1, 2, 3, 5, 6,]	
10.	Зарубежный опыт государственного регулирования торговли							[1, 2, 3, 5, 7]	
	Итого за семестр	8	6						Зачет

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

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
IV.	ИНФОРМАЦИЯ И ПРИНЯТИЕ РЕШЕНИЙ								
11.	Информация в процессе управления							[6,7,10,13]	
12.	Подходы к принятию решений в менеджменте	2						[6,7,10,13]	
13.	Процесс принятия решений							[6,7,10,13]	
V.	ИЗМЕРЕНИЯ И УПРАВЛЕНИЕ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬЮ ОРГАНИЗАЦИИ								
14.	Измерения в менеджменте							[6,7,8,10]	
15.	Управление производительностью организации							[6,7,8,10]	
VI.	РУКОВОДСТВО, ЛИДЕРСТВО, КОНФЛИКТЫ								
16.	Руководство и лидерство	2						[6,7,8,10,12]	
17.	Управление рабочим временем руководителя							[6,7,8,10,12]	
18.	Конфликты		2					[6,7,8,10,12]	
19.	Менеджмент за рубежом							[6,7,8,10,12]	
VII.	УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ								
20.	Система управления персоналом	2						[11,12,14,15]	
21.	Кадровый потенциал организации							[11,12,14,15]	
22.	Стратегическое управление персоналом							[11,12,14,15]	
23.	Планирование персонала							[11,12,14,15]	
24.	Развитие персонала							[11,12,14,15]	
25.	Методы оценки персонала		2					[11,12,14,15]	
	Итого за семестр								
	Всего	10	4	2					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 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. № 90-3 (изменения и дополнения от 13 июня 2018 г. № 111-3 // (Национальный правовой Интернет-портал Республики Беларусь, 22.06.2018, 2/2549) <Н11800111>)

2. Закон Республики Беларусь «О государственном регулировании торговли и общественного питания в Республике Беларусь» от 8 января 2014 г. № 128-3 // (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 правовой Интернет-портал Республики Беларусь, 2007 г., № 119, 2/1320

4. О развитии предпринимательства: Декрет Президента Республики Беларусь от 23 ноября 2017 г. № 7 // Национальный правовой Интернет-портал Республики Беларусь, 2017 г., № 1/17364

5. О мерах по совершенствованию контрольной (надзорной) деятельности: Указ Президента Республики Беларусь от 16 октября 2017 г. № 376 // Национальный правовой Интернет-портал Республики Беларусь, 2017 г., № 1/17314

Литература

Основная:

6. Беляцкий, Н.П. Креативный менеджмент: учеб. пособие / Н.П. Беляцкий. – Минск: Вышэйшая школа, 2018. – 256 с.

7. Виханский, О.С. Менеджмент: учебник / О.С. Виханский, А.И. Наумов, — 6-е изд., перераб. и доп. — М.: Магистр, НИЦ ИНФРА-М, 2019. 450 с.

8. Дафт, Ричард Л. Менеджмент: [перевод с английского] / Л. Дафт. — СПб: Питер Пресс, 2017. — 863 с.

9. Короленок, Г.А., Менеджмент в торговле: учебник / Г.А. Короленок, Г.Г. Гоцкий. – Минск: БГЭУ, 2012. – 335 с.

10. Мескон, М. Основы менеджмента. / М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури. – М.: Вильямс, 2019. – 672 с.

Дополнительная:

11. Акмаева, Р.И. Компенсационный менеджмент. Управление вознаграждением работников: учеб. пособие / Р.И. Акмаева, Н.Ш. Епифанова. – М.: Прометей, 2018. – 581 с.

12. Армстронг, М. Практика управления человеческими ресурсами: учебник для слушателей, обучающихся по программе «Мастер делового администрирования» / Майкл Армстронг, Стивен Тейлор [и др.]. – 14-е изд. – СПб: Питер, Прогресс книга, 2018. – 1038 с.

13. Голубков, Е.П. Методы принятия управленческих решений. В 2 ч. Часть 1: учебник и практикум для академического бакалавриата / Е. П. Голубков. — 3-е изд., испр. и доп. — М.: Издательство Юрайт, 2018. – 183 с.

14. Потемкин, В.К. Управление персоналом / В.К. Потемкин. – СПб.: Питер, 2019. – 32 с.

15. Управление человеческими ресурсами: учебник и практикум / [О. А. Лапшова и др.]. – М.: Юрайт, 2018. – 405 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)
Экономика торговли	Экономики торговли и услуг	<p style="text-align: center;"><i>нет</i></p> <p>02.03.2020. <i>Д.И. С.О. Толмачев</i></p> <p style="text-align: center;"><i>и.о. зав. кафедр.</i></p>	<p>Предложения об изменениях в содержании учебной программы учреждения высшего образования по учебной дисциплине утвердить. (протокол № <u>4</u> 2020)</p>

ДОПОЛНЕНИЯ И ИЗМЕНЕНИЯ К УЧЕБНОЙ ПРОГРАММЕ УВО

на 20 /20 учебный год

№ п/п	Дополнения и изменения	Основание

Учебная программа пересмотрена и одобрена на заседании кафедры
коммерческой деятельности и рынка недвижимости

_____ (протокол № ____ от _____ 20__ г.)

Заведующий кафедрой



Л.С. Климченя

УТВЕРЖДАЮ

Декан факультета

А.И. Ерчак