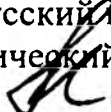


Учреждение образования “Белорусский государственный экономический университет”

УТВЕРЖДАЮ

Ректор учреждения образования  
“Белорусский государственный  
экономический университет”

  
В.Ю.Шутилин  
“ 25 ” 06 20 22.

Регистрационный № 4566-20 /уч

## МЕНЕДЖМЕНТ ТОРГОВЛИ

Учебная программа учреждения высшего образования по учебной дисциплине  
для специальности 1-25 01 09 «Товароведение и экспертиза товаров»

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:**

*Гоцкий Г.Г.*, доцент кафедры коммерческой деятельности и рынка недвижимости учреждения образования «Белорусский государственный экономический университет», кандидат экономических наук, доцент.

### **РЕЦЕНЗЕНТЫ:**

*Хацкевич Г.А.* заведующий кафедрой бизнес-администрирования Института бизнеса Белорусского государственного университета, доктор экономических наук, профессор.

*Шутилина Н.В.*, заведующая кафедрой товароведения непродовольственных товаров учреждения образования «Белорусский государственный экономический университет», кандидат экономических наук, доцент.

### **РЕКОМЕНДОВАНА К УТВЕРЖДЕНИЮ:**

Кафедрой коммерческой деятельности и рынка недвижимости учреждения образования «Белорусский государственный экономический университет» (протокол № 09 от 04 2020 г.);

Научно-методическим советом учреждения образования «Белорусский государственный экономический университет» (протокол № 6 от 17.06. 2020 г.).

## ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА

Учебная программа по учебной дисциплине «Менеджмент торговли» разработана на основе типовой программы «Менеджмент отрасли» для специальности 1-25 01 09 «Товароведение и экспертиза товаров», 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:

- АК-1. Уметь применять базовые научно-теоретические знания для решения теоретических и практических задач.
- АК-2. Владеть системным и сравнительным анализом.
- АК-3. Владеть исследовательскими навыками.
- АК-4. Уметь работать самостоятельно.
- АК-5. Быть способным породить 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.
- АК-9. Уметь учиться, повышать свою квалификацию в течении всей жизни.
- ПК-11. Знать факторы, формирующие потребительские свойства и качество продукции.
- ПК-12. Осуществлять входной контроль сырья, материалов и комплектующих изделий.
- ПК-13. Проводить контроль качества готовой продукции.
- ПК-14. Контролировать соблюдение требований к упаковке и маркировке, правилам и срокам хранения, транспортирования и реализации товаров.
- ПК-15. Иметь системное представление об основных организационных и управленческих функциях, связанных с закупкой, поставкой, транспортированием, хранением, приемкой и реализацией товаров.
- ПК-16. Анализировать спрос и разрабатывать мероприятия по стимулированию сбыта товаров и оптимизация торгового ассортимента и повышения эффективности деятельности предприятия.
- ПК-17. Находить организационно-управленческие решения в стандартных и нестандартных ситуациях.
- ПК-18. Пользоваться глобальными информационными ресурсами.
- ПК-19. Работать с информационными базами данных, обеспечивающий оперативный торговый, складской и производственный учет товаров.
- ПК-20. Знать функциональные возможности и иметь навыки эксплуатации торгово-технологического оборудования, организовывать его метрологический контроль.

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. 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).

Всего часов по учебной дисциплине 100, из них всего часов аудиторных – 54, в том числе 26 часов – лекции, 28 часов – семинарские занятия.

Форма текущей аттестации – зачет.

# 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. Потоки 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 «МЕНЕДЖМЕНТ ТОРГОВЛИ»**  
**для специальности 1-25 01 09 Товароведение и экспертиза товаров»**  
**(ДНЕВНАЯ ФОРМА ПОЛУЧЕНИЯ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ)**

Номер части, темы	Название части, темы	Количество аудиторных часов						Иное	Форма контроля знаний
		Лекции	Практические занятия	Семинарские занятия	Лабораторные занятия	Количес тво часов УСР			
						лекции	пз (сз)		
<b>1.</b>	<b>Основы теории менеджмента</b>	<b>18</b>	-	<b>16</b>	-	-	-		
1.1	Введение	2	-	-	-	-	-	[1]	
1.2	Предприятие как формальная организация и объект управления	2	-	-	-	-	-	[1]	
1.3	Система управления	2	-	2	-	-	-	[1, 4, 5]	
1.4	Цели и функции менеджмента предприятия	-	-	2	-	-	-	[1]	
1.5	Планирование будущего организации	2	-	2	-	-	-	[1, 5]	
1.6	Организационная функция управляющих	2	-	2	-	-	-	[1]	
1.7	Мотивация, руководство и лидерство	2	-	4	-	-	-	[8]	
1.8	Организация контроля	2	-	2	-	-	-	[1]	
1.9	Государственное регулирование торговли в Республике Беларусь	2	-	2	-	-	-	[1]	тест
<b>2.</b>	<b>Организация управления</b>	<b>8</b>	-	<b>8</b>	-	-	-		
2.1	Информация в процессе управления	2	-	2	-	-	-	[1]	
2.2	Измерение в менеджменте	2	-	2	-	-	-	[1, 5]	
2.3	Принятие решений	4	-	4	-	-	-	[1, 6]	тест
<b>3</b>	<b>Управление персоналом</b>	<b>2</b>	-	<b>4</b>	-	-	-		
3.1	Система управления персоналом	2	-	2	-	-	-	[1, 3]	
3.2	Методы оценки персонала	-	-	2	-	-	-	[1, 3]	тест
	<b>Итого</b>	<b>26</b>	-	<b>28</b>	-	-			<b>зачет</b>

## **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.

### **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 торговли общественного питания и недвижимости: учеб. пособие / Г.А. Короленок. – Минск: БГЭУ, 2019. – 288 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. Елифанова. – 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. 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)
Товароведение и экспертиза однородных товарных групп (в отрасли)	Товароведения непродовольственных товаров	нет 	Учебную программу по учебной дисциплине «Менеджмент торговли» рекомендовать к утверждению (протокол № 9 от 09.04.2020)

## 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