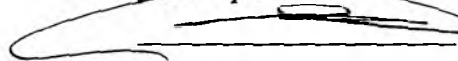


Учреждение образования “Белорусский государственный экономический университет”

УТВЕРЖДАЮ

Первый проректор учреждения
образования “Белорусский
государственный экономический
университет”

 Б.Ф. Киреева

29.04. 2022 г.

Регистрационный № УД 5081-22/уч.

МЕНЕДЖМЕНТ ТОРГОВЛИ

Учебная программа учреждения высшего образования по учебной дисциплине
для специальностей:

1-25 01 10 «Коммерческая деятельность»;

1-25 01 09 «Товароведение и экспертиза товаров»;

1-25 01 14 «Товароведение и торговое предпринимательство»

Учебная программа составлена на основе учебных планов специальности 1-25 01 10 «Коммерческая деятельность» для специализации 1-25 01 10 02 «Коммерческая деятельность на рынке товаров народного потребления», регистрационный № 21ДГС-078; специализации 1-25 01 10 04 «Коммерческая деятельность на внешнем рынке», регистрационный № 21ДГЗ-082 и специальности 1-25 01 09 «Товароведение и экспертиза товаров», регистрационный № 21РГТ-096, № 21РГХ-099, № 21ДГТ-077, № 21ДГХ-076; 1-25 01 14 «Товароведение и торговое предпринимательство», регистрационный № 21РГТ-096, № 21РГХ-099, № 21ДГТ-077, № 21ДГХ-076.

СОСТАВИТЕЛИ:

Короленок Г.А., профессор-консультант кафедры коммерческой деятельности и рынка недвижимости учреждения образования «Белорусский государственный экономический университет», доктор экономических наук, профессор
Ярцев А.И., доцент кафедры коммерческой деятельности и рынка недвижимости учреждения образования «Белорусский государственный экономический университет», кандидат экономических наук, доцент.

РЕЦЕНЗЕНТЫ:

Константинович О.В., заместитель министра антимонопольного регулирования и торговли
Лапина С.Н., доцент кафедры экономики торговли и услуг 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 № 6 от «10» февраля 2022);

Научно-методическим советом учреждения образования «Белорусский государственный экономический университет» (протокол № 6 от «20» 04 2022).

ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА

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 спроса населения на товары и услуги, 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.

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. 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 торговли», «Коммерческая деятельность», «Экономика торговли».

Аудиторная работа со студентами предусматривает чтение лекций и проведение практических занятий. Контроль знаний студентов осуществляется путем опросов на практических и семинарских 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).

Распределение аудиторного времени по видам занятий, курсам и семестрам:

По специальности 1-25 01 10 «Коммерческая деятельность»:

- ДФО, 2 курс, 3 семестр: лекции – 36 час., практические и семинарские занятия – 32 часа; 2 курс, 4 семестр: лекции – 28 час., практические и семинарские занятия – 24 часа.

Формы текущей аттестации: зачет, экзамен.

Количество зачетных единиц – 6 (по 3 на каждый семестр)

- ЗФО, 2 курс, 4 семестр: лекции – 4 час.; 3 курс, 5 семестр: лекции – 4 час., практические и семинарские занятия – 6 час; 3 курс, 6 семестр: лекции – 6 час., практические и семинарские занятия – 6 час.

Формы текущей аттестации: зачет, тест, экзамен.

Количество зачетных единиц – 6 (по 3 на каждый семестр).

- ЗФО (ССО), 1 курс, 2 семестр: лекции 2 час.; 2 курс, 3 семестр: лекции – 4 час., практические и семинарские занятия – 4 час.

Формы текущей аттестации: тест, экзамен.

Количество зачетных единиц – 3.

По специальности 1-25 01 09 «Товароведение и экспертиза товаров»:

ДФО, 3 курс, 5 семестр: лекции – 26 час., практические и семинарские занятия – 26 час.

Форма текущей аттестации - зачет.

Количество зачетных единиц – 3.

По специальности 1-25 01 14 «Товароведение и торговое предпринимательство»:

ЗФО (ССО), 3 курс, 5 семестр: лекций – 2 часа, практических и семинарских занятий – 2 часа.

Форма текущей аттестации - зачет.

Количество зачетных единиц – 1.

СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОГО МАТЕРИАЛА

РАЗДЕЛ I. СУЩНОСТЬ МЕНЕДЖМЕНТА, ЕГО ЦЕЛИ, ПРИНЦИПЫ И МЕТОДЫ

Тема 1. Понятие и эволюция менеджмента

Естественные причины возникновения менеджмента. Менеджмент как процесс управления. Содержательная и информационная сторона процесса менеджмента. Субъект и объект управления.

Менеджмент как наука управления, т.е. система знаний о закономерностях, принципах и методах рационального построения, функционирования и развития системы управления. Основные школы менеджмента: классификация, этапы развития, основные представители школ и подходов.

Учебный план специальности и междисциплинарные основы курса «Менеджмент торговли». Предмет менеджмента как науки управления.

Тема 2. Цели, функции, принципы и методы менеджмента

Цели системы менеджмента. Идеалы, цели, задачи. 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.

Тема 3. 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.

РАЗДЕЛ II. ФУНКЦИИ МЕНЕДЖМЕНТА

Тема 4. 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 5. 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.

Организационная структура управления торговой организации и факторы, ее определяющие. Типы организационных структур управления торговыми организациями: линейные, функциональные, штабные, матричные, комбинированные. Модели управления в розничных торговых сетях.

Проектирование организационной структуры управления торговой организацией. Этапы проектирования: разделение труда и специализация, департаментализация и кооперация, установление связей между подразделениями и обеспечение координации, определение масштабов управляемости, построение иерархии организации, распределение прав и ответственности, определение уровня централизации или децентрализации. Подходы к оценке эффективности организационных структур управления.

Тема 6. 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, теория потребностей(ERG-теория) К. Альдерфера, теория "Х" и "Y" Д.Мак-Грегора, модель У. Оучи (теория "Z")

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

Концепция партисипативного управления, предполагающая привлечение работников к управлению организацией. Партисипативные методы управления и возможности их использования в практике управления в торговле.

Тема 7. Контроль как функция менеджмента

Понятие, виды, типы и элементы контроля. Запаздывания и задержки. Внешний и внутренний контроль, самоконтроль. Государственный и общественный контроль над 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.

Указ Президента Республики Беларусь от 16 октября 2017 года № 376 «О мерах по совершенствованию контрольной (надзорной) деятельности». Смещение акцента в деятельности контролеров на профилактическую работу. Уход от системы плановых проверок к выборочным проверкам, проведение которых в отношении предприятия возможно только при наличии комплекса оснований.

РАЗДЕЛ III. ИНФОРМАЦИЯ И ПРИНЯТИЕ РЕШЕНИЙ

Тема 8. Информация в процессе управления

Сущность и роль информации в управлении. Требования к качеству информации: репрезентативность, содержательность, доступность, актуальность и своевременность, точность и достоверность, устойчивость.

Информационные системы, их элементы и характеристика. Содержание информационного обеспечения руководителя торговой организации. Основные элементы информационной системы: данные и информация; источники необходимых данных; предприятия для принятия решений в процессе планирования и реализации хозяйственной; потоки информации; средства формализации, передачи и накопления в базе данных; средства обработки данных; средства обмена данными; средства контроля и управления базой данных.

Структура информационной системы: техническое обеспечение, математическое обеспечения, программное обеспечение, информационное обеспечение, организационное обеспечение, правовое обеспечение.

Коммерческая тайна. Информационная безопасность и способы ее обеспечения.

Тема 9. Деловые коммуникации

Деловая коммуникация как взаимодействие деловых партнеров с целью решения конкретных задач или достижение определенных результатов. Два основных вида коммуникации – контактное(непосредственное) общение и косвенное(опосредованное). Основные формы деловой коммуникации: совещание, презентация, деловая беседа, переговоры, обмен деловыми документами, консультация, интервью, публичное выступление, конференция.

Основные этапы деловых коммуникаций: подготовка, планирование, дискуссия и обсуждение идей и предложений, подведение итогов. Стили делового общения: официально-деловой, научный, публицистический, разговорно-бытовой.

Основные технологии делового общения. Методы аргументации и убеждения. Манипуляции в процессе делового общения. Барьеры общения и способы их преодоления.

Тема 10. Процесс принятия управленческих решений

Процесс принятия решений в целом. Шаги и цикличность процесса принятия решения. Требования к процессу принятия решений: обоснованность, четкость формулировок, реальная осуществимость, своевременность, экономичность, эффективность.

Обнаружение, идентификация и классификация проблем. Обнаружение угроз целям организации. Выработка альтернатив. Модели принятия решения и их разнообразие. Стандартные и нестандартные решения. Процессный, ситуационный и системный подход к принятию решений. Эвристический подход к принятию решений.

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 IV. РУКОВОДСТВО, ЛИДЕРСТВО, КОНФЛИКТЫ

Тема 11. Руководство, лидерство и стиль управления

Власть и влияние. Формы власти и влияния: власть, основанная на принуждении; власть, основанная на вознаграждении; экспертная власть; эталонная(референтная) власть; законная власть.

Природа руководства и лидерства. Лидер и руководитель, общие черты и отличительные особенности. Формальный и неформальный лидер. Необходимые лидерские качества.

Руководитель и его роль. Проблемы женского лидерства. Направления современных исследований в области гендерных аспектов лидерства

Стиль управления как привычная для конкретного руководителя модель взаимодействия с подчиненными. Субъективные факторы, определяющие стиль управления: характер и темперамент руководителя; уровень профессиональных знаний, интеллекта и культуры; наличие руководящего опыта. Объективные факторы, влияющие на стиль управления: специфика организации, её цели и задачи; особенности коллектива, т.е. его структура, уровень профессиональной подготовки и характер взаимоотношений в коллективе.

Классификация стилей управления Управленческая решетка Р. Блейка и Дж. Моутон. Факторы, определяющие стиль управления в решетке: степень заботы о людях и степень заботы о производстве.

Тема 12. Тайм-менеджмент

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

Тайм-менеджмент: сущность, значение, принципы. Основные правила тайм-менеджмента: правильная постановка цели, установление приоритетов, планирование. Основные задачи тайм-менеджмента: анализ затрат времени на выполнение определенных задач, определение цели и составление плана для достижения цели, расстановка приоритетов, реализация цели, составление перечня дел, которые необходимо сделать, фиксация времени. Учет принципа В.

Парето при планировании рабочего дня. Делегирование полномочий: значение, принципы и порядок.

Тема 13. Производственные конфликты и стрессы

Понятие конфликта и причины его возникновения. Влияние конфликтов на поведение членов организации. Позитивные и негативные, функциональные и дисфункциональные последствия конфликтов. Универсальная модель конфликта: конфликтная ситуация плюс инцидент.

Классификация конфликтов. Внутрличностные и межличностные конфликты. Производственный конфликт как скрытое или открытое столкновение индивидуальных и/или групповых интересов в сфере профессиональных отношений. Основные причины производственных конфликтов в торговле.

Способы разрешения конфликтов: избегание конфликта, уступка, противоборство, компромисс, сотрудничество. Переговоры как эффективный способ разрешения конфликтов.

Стрессы, их причины и последствия. Преодоление стрессовых ситуаций. Эмоциональный интеллект как способность распознавать эмоции, намерения, мотивацию, желания свои и других людей и управлять этим.

РАЗДЕЛ V. УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ

Тема 14. Система управления персоналом

Персонал торговой организации и его классификация. Место и роль управления персоналом в менеджменте. Цели и задачи управления персоналом.

Система управления персоналом как комплекс мероприятий, технологий и процедур работы с кадрами. Составляющие системы управления персоналом: кадровое планирование; выявление потребностей персонале; поиск и найм работников; профессиональная ориентация и социальная адаптация новых сотрудников;

Эволюция и современные направления развития управления персоналом. Назначение стратегического управления персоналом. Стратегия кадровой

политики торговой организации. Стратегическая ориентация на деловую активность сотрудников.

Тема 15. Планирование персонала

Планирование персонала как процесс выявления количественной и качественной потребности торговой организации в персонале в будущем и оценки того, в какой степени данная потребность может быть удовлетворена.

Основные задачи планирования персонала: определение возможного излишка или дефицита работников; исследование рынка труда; набор и сохранение необходимых организации опытных и квалифицированных работников.

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

Штатное расписание и его роль. Порядок разработки и утверждения штатного расписания.

Тема 16. Оценка персонала

Необходимость и суть оценки персонала. Основные цели оценки персонала. Оценка должностей и сотрудников.

Методы оценки должностей: традиционные и современные. Метод опроса сотрудников, разновидности анкет. Метод тестирования, батареи тестов. Комплексный метод оценки персонала. Резюме, рекомендация, собеседование, испытание. Оценка по методу 360 градусов: руководителем, подчиненными, сотрудниками, покупателями(клиентами) и самооценка.

KPI(key performance indicators) — ключевые показатели эффективности) как коэффициент, помогающий измерить степень достижения целей организации, а также вклад отдельных сотрудников. KPI для отдельных категорий работников оптовых и розничных торговых организаций.

Основное проблемы оценки персонала организаций торговли. Сложности измерения результатов труда

Тема 17. Кадровый потенциал организации и развитие персонала

Потенциал человека: понятие личности, свойства личности и ее потенциал. Кадровый потенциал организации как совокупность способностей и возможностей персонала обеспечивать достижение целей организации и эффективного долгосрочного развития. Подходы к измерению потенциала личности и кадрового потенциала торговой организации.

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

Кадровый резерв и его роль. Управление карьерой. Карьерограмма и ее основные элементы.

РАЗДЕЛ VI. МЕНЕДЖМЕНТ ЗА РУБЕЖОМ

Тема 18. Факторы, определяющие национальные особенности менеджмента

Менталитет народа, проживающего в определенной стране как основной фактор, влияющий на особенности управления этим народом. Факторы, определяющие национальные особенности управленческой культуры: система семьи, система образования, религиозная система, система социализации, т.е. принципы социального группирования в обществе и др.

Пять параметров национальной деловой культуры голландского социолога Г. Хофстеде: дистанция власти, индивидуализм, мужественность, стремление избежать неопределенности, долгосрочность ориентации.

Культурологические параметры Э. Холла: контекст или количество информации, необходимое для успешной передачи сообщения; обращение со временем; информационный поток; личное пространство при осуществлении коммуникаций.

Тема 19. Американская и японская модели менеджмента

Японская модель управления фирмой. Характерные черты и особенности японского менеджмента: система найма, основанная на трудовых династиях; пожизненный найм; ротация внутри предприятия; медленный карьерный рост, в основе которого стаж работы в компании и возраст работника; управление, ориентированное на качество и информацию; контроль непосредственно на рабочих местах; идеальная чистота и порядок на рабочем месте.

Менеджмент в США и его особенности: индивидуализм и повышенная обособленность; возможность быстрого карьерного роста; прагматизм, практицизм и рационализм; стремление к богатству.

Тема 20. Особенности менеджмента в странах Евросоюза и ЕАЭС

Европейская модель менеджмента, ее формирование и развитие. Основные черты европейского менеджмента: индивидуальный характер принятия решений и индивидуальная ответственность; система контроля строго соответствующая иерархии организации; высокая динамика карьерного роста; профессионализм как основное качество руководителя; основа оценки персонала – личные достижения и оплата труда по индивидуальным показателям и достижениям.

Особенности и тенденции развития современного менеджмента в постсоветском пространстве. Главные черты российского менеджмента: участие региональных администраций в процессе формирования управления предприятиями; нерешенные проблемы правового регулирования деятельности; высокая степень неформальных отношений; стремление избежать практики делегирования; склонность к риску.

Национальные особенности менеджмента в странах ЕАЭС.

**Учебно-методическая карта учебной дисциплины «Менеджмент торговли»
для дневной формы получения высшего образования специальности 1-25 01 10 «Коммерческая деятельность»**

Номер раздела.	Название раздела. темы	Количество аудиторных часов							Иное*	Форма контроля Знаний	
		Лекции	Практические Занятия	Семинарские Занятия	Лабораторные Занятия	Количество часов УСР					
						Л	Пз	Лаб			
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	
I.	СУЩНОСТЬ МЕНЕДЖМЕНТА, ЕГО ЦЕЛИ, ПРИНЦИПЫ И МЕТОДЫ										
1	Понятие и эволюция менеджмента	4		4					[5,6,7,8,9]		
2.	Цели. функции. принципы и методы менеджмента	4	2	2					[5,6,7,8,9]		
3.	Необходимость. задачи. формы и методы государственного регулирования торговли	4	2	2			2		[1,2,3,4,5,8]	Контрольная работа по темам 1-3	
II.	ФУНКЦИИ МЕНЕДЖМЕНТА								[5,6,7,8,9,19]		
4.	Планирование как функция менеджмента	4	2						[5,6,7,8,9,19]		
5.	Организация как функция менеджмента	4	2						[5,6,7,8,9,19]		
6.	Мотивация персонала как функция менеджмента	4	2						[5,6,7,8,9,19]		
7.	Контроль как функция менеджмента	2	2							Контрольная работа по темам 4-7	
III	ИНФОРМАЦИЯ И ПРИНЯТИЕ РЕШЕНИЙ										
8.	Информация в процессе управления	2		2					[5,6,7,8,9,19]		
9.	Деловые коммуникации	4	2	2					[5,6,8, 10,16]		
10.	Процесс принятия управленческих решений	4	2	2					[5,6,10,12.]	Контрольная работа по темам 8-10	
	Итого за 3 семестр	36	16	14			2			Зачет	

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
IV.	РУКОВОДСТВО, ЛИДЕРСТВО, КОНФЛИКТЫ									
11.	Руководство, лидерство и стиль управления	6	4	2			2		[5,6,7,8,13]	
12.	Тайм-менеджмент	2	2						[5,6,7,8,13]	
13.	Производственные конфликты и стрессы	4	2	2						Контрольная работа по темам 11-13
V.	УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ									
14.	Система управления персоналом	4	2						[8,14,15,17,20]	
15.	Планирование персонала	2	2						[8,14,15,17,20]	
16.	Оценки персонала	4	2	2					[8,14,15,17,20]	Контрольная работа по темам 14-16
17.	Кадровый потенциал организации и развитие персонала									
VI.	МЕНЕДЖМЕНТ ЗА РУБЕЖОМ									
18.	Факторы, определяющие национальные особенности менеджмента	2							[5.6.7.8,9]	
19.	Американская и японская модели менеджмента	2	2						[5,6,7,8,9]	
20.	Особенности менеджмента в странах Евросоюза и ЕАЭС	2	2							Контрольная работа по темам 17-19
	Итого за 4 семестр	28	18	6			2			
	Всего часов	64	34	20			4			Экзамен

**Учебно-методическая карта учебной дисциплины «Менеджмент торговли»
для заочной формы получения высшего образования специальности 1-25 01 10 «Коммерческая деятельность»**

Номер раздела.	Название раздела, темы	Количество аудиторных часов							Иное*	Форма контроля Знаний
		Лекции	Практические Занятия	Семинарские Занятия	Лабораторные Занятия	Количество часов УСР				
						Л	Пз	Лаб		
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
I.	СУЩНОСТЬ МЕНЕДЖМЕНТА, ЕГО ЦЕЛИ, ПРИНЦИПЫ И МЕТОДЫ									
1.	Понятие и эволюция менеджмента	2							[5,6,7,8,9]	
2.	Цели, функции, принципы и методы менеджмента	2							[5,6,7,8,9]	
3.	Необходимость, задачи, формы и метод государственного регулирования торговли	2							[1,2,3,4,5,8]	
II.	ФУНКЦИИ МЕНЕДЖМЕНТА								[5,6,7,8,9,19]	
4.	Планирование как функция менеджмента		2						[5,6,7,8,9,19]	
5.	Организация как функция менеджмента			2					[5,6,7,8,9,19]	
6.	Мотивация персонала как функция менеджмента								[5,6,7,8,9,19]	
7.	Контроль как функция менеджмента									
III	ИНФОРМАЦИЯ И ПРИНЯТИЕ РЕШЕНИЙ									
8.	Информация в процессе управления								[5,6,7,8,9,19]	
9.	Деловые коммуникации	2							[5,6,8, 10,16]	
10.	Процесс принятия управленческих решений			2					[5,6,10,12,]	
	Итого за 3 семестр									Зачет по разделу I - II
IV.	РУКОВОДСТВО, ЛИДЕРСТВО, КОНФЛИКТЫ									
11.	Руководство, лидерство и стиль управления	2							[5,6,7,8,13]	
12.	Тайм-менеджмент								[5,6,7,8,13]	

Учебно-методическая карта учебной дисциплины «Менеджмент торговли» для заочной(сокращенной) формы получения высшего образования специальности 1-25 01 10 «Коммерческая деятельность»

Номер раздела.	Название раздела. темы	Количество аудиторных часов							Иное*	Форма контроля Знаний
		Лекции	Практические Занятия	Семинарские Занятия	Лабораторные Занятия	Количество часов УСР				
						Л	Пз	Лаб		
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
I.	СУЩНОСТЬ МЕНЕДЖМЕНТА, ЕГО ЦЕЛИ, ПРИНЦИПЫ И МЕТОДЫ									
1	Понятие и эволюция менеджмента								[5,6,7,8,9]	
2.	Цели. функции, принципы и методы менеджмента								[5,6,7,8,9]	
3.	Необходимость, задачи. формы и метод государственного регулирования торговли	2							[1,2,3,4,5,8]	
II.	ФУНКЦИИ МЕНЕДЖМЕНТА								[5,6,7,8,9,19]	
4.	Планирование как функция менеджмента								[5,6,7,8,9,19]	
5.	Организация как функция менеджмента								[5,6,7,8,9,19]	
6.	Мотивация персонала как функция менеджмента								[5,6,7,8,9,19]	
7.	Контроль как функция менеджмента									
III	ИНФОРМАЦИЯ И ПРИНЯТИЕ РЕШЕНИЙ									
8.	Информация в процессе управления								[5,6,7,8,9,19]	
9.	Деловые коммуникации		2						[5,6,8, 10,16]	
10.	Процесс принятия управленческих решений								[5,6,10,12.]	
	Итого за 3 семестр									Зачет по разделу I - II
IV.	РУКОВОДСТВО, ЛИДЕРСТВО, КОНФЛИКТЫ									
11.	Руководство. лидерство и стиль управления	2							[5,6,7,8,13]	

Учебно-методическая карта учебной дисциплины «Менеджмент торговли» для дневной формы получения высшего образования специальности 1-25 01 14 «Товароведение и торговое предпринимательство»

Номер раздела.	Название раздела. темы	Количество аудиторных часов							Иное*	Форма контроля Знаний
		Лекции	Практические Занятия	Семинарские Занятия	Лабораторные Занятия	Количество часов УСР				
						Л	Пз	Лаб		
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
I.	СУЩНОСТЬ МЕНЕДЖМЕНТА, ЕГО ЦЕЛИ, ПРИНЦИПЫ И МЕТОДЫ									
1.	Понятие и эволюция менеджмента	2		2					[5,6,7,8,9]	
2.	Цели, функции, принципы и методы менеджмента	2		2					[5,6,7,8,9]	
3.	Необходимость, задачи, формы и метод государственного регулирования торговли	2							[1,2.3.4,5,8]	
II.	ФУНКЦИИ МЕНЕДЖМЕНТА								[5,6,7,8,9,19]	
4.	Планирование как функция менеджмента	1							[5,6,7,8,9,19]	
5.	Организация как функция менеджмента	1	2						[5,6,7,8,9,19]	
6.	Мотивация персонала как функция менеджмента	1		2					[5.6.7.8.9.19]	
7.	Контроль как функция менеджмента	1								Контрольная работа по темам 1-7
III.	ИНФОРМАЦИЯ И ПРИНЯТИЕ РЕШЕНИЙ									
8.	Информация в процессе управления	2		2					[5,6,7,8,9,19]	
9.	Деловые коммуникации	2	2						[5,6,8, 10,16]	
10.	Процесс принятия управленческих решений	2					-		[5,6,10,12.]	
IV.	РУКОВОДСТВО, ЛИДЕРСТВО, КОНФЛИКТЫ									
11.	Руководство, лидерство и стиль управления	2		2					[5,6,7,8,13]	

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
12.	Тайм-менеджмент	-							[5,6,7,8,13]	
13.	Производственные конфликты и стрессы	2		2						Контрольная работа по темам 8-13
V.	УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ									
14.	Система управления персоналом	1		2					[8,14,15,17,20]	
15.	Планирование персонала	1		2					[8,14,15,17,20]	
16.	Оценки персонала	1	2						[8,14,15,17,20]	
17.	Кадровый потенциал организации и развитие персонала	1		2						
VI.	МЕНЕДЖМЕНТ ЗА РУБЕЖОМ									
18.	Факторы, определяющие национальные особенности менеджмента	2							[5,6,7,8,9]	
19.	Американская и японская модели менеджмента			1					[5,6,7,8,9]	
20.	Особенности менеджмента в странах Евросоюза и ЕАЭС			1						Контрольная работа по темам 17-20
	Всего часов	26	6	20						Зачет

Учебно-методическая карта учебной дисциплины «Менеджмент торговли» для дневной формы получения высшего образования специальности 1-25 01 09 «Товароведение и экспертиза товаров»

Номер раздела.	Название раздела, темы	Количество аудиторных часов							Иное*	Форма контроля Знаний
		Лекции	Практические Занятия	Семинарские Занятия	Лабораторные Занятия	Количество часов УСР				
						Л	Пз	Лаб		
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
I.	СУЩНОСТЬ МЕНЕДЖМЕНТА, ЕГО ЦЕЛИ, ПРИНЦИПЫ И МЕТОДЫ									
1.	Понятие и эволюция менеджмента	2		2					[5,6,7,8,9]	
2.	Цели, функции, принципы и методы менеджмента	2		2					[5,6,7,8,9]	
3.	Необходимость, задачи, формы и метод государственного регулирования торговли	2							[1,2.3.4.5,8]	
II.	ФУНКЦИИ МЕНЕДЖМЕНТА								[5,6,7,8,9,19]	
4.	Планирование как функция менеджмента	1							[5,6,7.8.9,19]	
5.	Организация как функция менеджмента	1	2						[5,6,7.8.9,19]	
6.	Мотивация персонала как функция менеджмента	1		2					[5,6.7.8.9,19]	
7.	Контроль как функция менеджмента	1								Контрольная работа по темам 1-7
III	ИНФОРМАЦИЯ И ПРИНЯТИЕ РЕШЕНИЙ									
8.	Информация в процессе управления	2		2					[5,6,7.8.9,19]	
9.	Деловые коммуникации	2	2						[5,6,8. 10.16]	
10.	Процесс принятия управленческих решений	2							[5.6.10.12.]	
IV.	РУКОВОДСТВО, ЛИДЕРСТВО, КОНФЛИКТЫ									
11.	Руководство, лидерство и стиль управления	2		2					[5,6,7.8.13]	

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
12.	Тайм-менеджмент	-							[5,6,7,8,13]	
13.	Производственные конфликты и стрессы	2		2						Контрольная работа по темам 8-13
V.	УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ									
14.	Система управления персоналом	1		2					[8,14,15,17,20]	
15.	Планирование персонала	1		2					[8,14,15,17,20]	
16.	Оценки персонала	1	2						[8,14,15,17,20]	
17.	Кадровый потенциал организации и развитие персонала	1		2						
VI.	МЕНЕДЖМЕНТ ЗА РУБЕЖОМ									
18.	Факторы, определяющие национальные особенности менеджмента	2							[5,6,7,8,9]	
19.	Американская и японская модели менеджмента			1					[5,6,7,8,9]	
20.	Особенности менеджмента в странах Евросоюза и ЕАЭС			1						Контрольная работа по темам 17-20
	Всего часов	26	6	20						Зачет

Учебно-методическая карта учебной дисциплины «Менеджмент торговли» для заочной формы получения высшего образования специальности 1-25 01 14 «Товароведение и торговое предпринимательство»

Номер раздела.	Название раздела. темы	Количество аудиторных часов							Иное*	Форма контроля Знаний
		Лекции	Практические Занятия	Семинарские Занятия	Лабораторные Занятия	Количество часов УСР				
						Л	Пз	Лаб		
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
I.	СУЩНОСТЬ МЕНЕДЖМЕНТА, ЕГО ЦЕЛИ, ПРИНЦИПЫ И МЕТОДЫ									
1.	Понятие и эволюция менеджмента								[5,6,7,8,9]	
2.	Цели, функции, принципы и методы менеджмента								[5.6,7,8,9]	
3.	Необходимость, задачи, формы и методы государственного регулирования торговли	2							[1,2.3.4,5,8]	
II.	ФУНКЦИИ МЕНЕДЖМЕНТА								[5,6,7,8,9,19]	
4.	Планирование как функция менеджмента								[5,6,7,8,9,19]	
5.	Организация как функция менеджмента								[5,6,7,8,9,19]	
6.	Мотивация персонала как функция менеджмента								[5.6.7.8.9.19]	
7.	Контроль как функция менеджмента									Контрольная работа по темам 1-7
III	ИНФОРМАЦИЯ И ПРИНЯТИЕ РЕШЕНИЙ									
8.	Информация в процессе управления								[5,6,7,8,9,19]	
9.	Деловые коммуникации		2						[5,6,8, 10,16]	
10.	Процесс принятия управленческих решений								[5,6,10,12.]	
IV.	РУКОВОДСТВО, ЛИДЕРСТВО, КОНФЛИКТЫ									
11.	Руководство, лидерство и стиль управления	2							[5.6.7.8.13]	

1	2					8	9	10	11
12.	Тайм-менеджмент							[5,6,7,8,13]	
13.	Производственные конфликты и стрессы								Контрольная работа по темам 8-13
V.	УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ								
14.	Система управления персоналом							[8,14,15,17,20]	
15.	Планирование персонала							[8,14,15,17,20]	
16.	Оценки персонала							[8,14,15,17,20]	
17.	Кадровый потенциал организации и развитие персонала								
VI.	МЕНЕДЖМЕНТ ЗА РУБЕЖОМ								
18.	Факторы, определяющие национальные особенности менеджмента			2				[5,6,7,8,9]	
19.	Американская и японская модели менеджмента							[5,6,7,8,9]	
20.	Особенности менеджмента в странах Евросоюза и ЕАЭС								Контрольная работа по темам 17-20
	Всего часов	4	2	2					Зачет

Информационно-методическая часть

Законодательные и нормативные акты:

1. Декрет Президента Республики Беларусь 23 ноября 2017 г. № 7 «О развитии предпринимательства» // (Национальный правовой Интернет-портал Республики Беларусь, 07.07.2021, 1/19776) <Pd2100003>

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) – новая редакция<Н11400128>.

3. 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, от 29.10.2015 N 313-3.) <Н11400106>

4. Закон Республики Беларусь «О противодействии монополистической деятельности и развитии конкуренции» от 8 января 2018 г. № 98-З// (Национальный правовой Интернет-портал Республики Беларусь, 02.02.2018, 2/2536) – новая редакция <Н11800098>

5. О совершенствовании контрольной(надзорной) деятельности в Республике Беларусь. Указ Президента Республики Беларусь от 28 октября 2021 г. № 422 (Национальный правовой Интернет-портал Республики Беларусь, 30.10.2021, 1/19975) <P32100422>.

Основная литература:

6. Короленок, Г. А. Менеджмент торговли, общественного питания и недвижимости : учебное пособие для студентов учреждений высшего образования по специальностям "Коммерческая деятельность", "Экономика и управление на рынке недвижимости" / Г. А. Короленок. - Минск : БГЭУ, 2020. - 208, [1] с. : ил.

7.Брасс, А. А. Менеджмент. Основные понятия. Функции. Методы. Виды : учебное пособие [для студентов, магистрантов, слушателей систем

переподготовки и повышения квалификации, практических работников] / А. А. Брасс. - Минск : Мисанта, 2018. - 514 с.

8. Котлер, Ф. Маркетинг. Менеджмент : [пер. с англ.] / Ф. Котлер, К. Л. Келлер. - 15-е изд. - Санкт-Петербург [и др.] : Питер, 2018. - 844 с. : ил. - (Классический зарубежный учебник).

9. Курчеева, Г. И. Менеджмент в цифровой экономике : учебное пособие / Г. И. Курчеева, А. А. Алетдинова, Г. А. Клочков ; М-во образования и науки Рос. Федерации, Новосибирский гос. техн. ун-т. - Новосибирск : Новосибирский государственный технический университет, 2018. - 135, [1] с.

10. Ламбен, Ж.-Ж. Менеджмент, ориентированный на рынок : учебник для слушателей, обучающихся по программе "Мастер делового администрирования" / Ламбен Ж.-Ж., Р. Чумпитас, И. Шулинг ; [пер. с англ. И. И. Малкова]. - 2-е изд. - Санкт-Петербург [и др.] : Питер, 2020. - 927 с. : ил. - (Классика МВА).

Дополнительная литература:

11. Кеннеди, Г. Переговоры. Полный курс : [исчерпывающее руководство по ведению переговоров в любых условиях] / Г. Кеннеди ; пер. с англ. [Е. Виноградовой]. - 7-е изд. - Москва : Альпина Паблишер, 2018. - 386 с.

12. Контроллинг и аудит персонала : учебное пособие для студентов, обучающихся по направлению подготовки "Управление персоналом" / [А. А. Литвинюк и др.] ; под ред. А. А. Литвинюка ; [Рос. экон. ун-т им. Г. В. Плеханова]. - Москва : КноРус, 2018. - 295 с. .

13. Леньков, И.И. Моделирование управленческих решений : практикум для студентов учреждений высшего образования, осваивающих образовательную программу I ступени высшего образования по специальности 1-26 01 03 Государственное управление и экономика/И. И. Леньков ; Академия упр. при Президенте Респ. Беларусь. - Минск : Академия управления при Президенте Республики Беларусь, 2020. – 108 с.

14. Логан, Д. Лидер и племя. Пять уровней корпоративной культуры / Д.

Логан, Д. Кинг, Х. Фишер-Райт ; пер. с англ. С. Кировой. - 2-е изд. - Москва : Манн, Иванов и Фербер, 2018. - 300 с.

15. Митрахович, О.А. Управление персоналом и кадровая безопасность организации: пособие для студентов учреждений высшего образования, осваивающих образовательную программу II ступени высшего образования (магистратура) по специальностям 1-26 81 09 «Технологии управления персоналом», 1-26 80 04 «Менеджмент», профилизация «Технологии управления персоналом» / Академия упр. при Президенте Респ. Беларусь. — Минск: Академия упр. при Президенте Респ. Беларусь, 2020. — 234 с.

16. Оценка персонала в организации: учебное пособие для студентов высших учебных заведений, обучающихся по направлению подготовки 38.04.01 "Экономика" (квалификация (степень) "магистр") / А.М. Асалиев [и др.] ; Российский экон. ун-т им. Г.В. Плеханова. - 2-е изд., испр. и доп. - Москва : ИНФРА-М, 2020. – 169с.

17. М. Петрович, С. Мармашова. Переговорный процесс. Учебное пособие/ Петрович М., Мармашова С. – Минск: Амалфея, 2021- 404 с.


18. Пономарева, М.А. Современные технологии кадровой работы : учебное пособие для слушателей системы дополнительного образования взрослых по специальности переподготовки "Кадровая политика в государственных органах и организациях" / М. А. Пономарева ; Академия упр. при Президенте Респ. Беларусь. - Минск : Академия управления при Президенте Республики Беларусь, 2020. – 138 с.

19. Пыжова, Н.Н. Технологии развития персонала : учебное пособие для слушателей системы дополнительного образования взрослых по специальности переподготовки "Управление персоналом" / Н. Н. Пыжова, Т. Н. Малостева ; Академия упр. при Президенте Респ. Беларусь. - Минск : Академия управления при Президенте Республики Беларусь, 2020. - 187 с.

20. Смольский, А.П. Практический менеджмент: инструменты, стратегия и тактика управления : учебное пособие / А. П. Смольский. - Минск : Мисанта, 2021. – 443 с.

21. Торговое дело: коммерция, маркетинг, менеджмент. Теория и практика : монография / под науч. ред. д.э.н., проф. Д. И. Валигурского. - Москва : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2020. - 306 с. - ISBN 978-5-394-04068-9. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1449667> (дата обращения: 03.03.2022). – Режим доступа: по подписке.

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)
1. Бизнес-планирование 2. Экономическая стратегия организации 3. Финансовая политика в торговле	Кафедра экономики торговли и услуг	<p style="text-align: center;"><i>нет</i></p> 	

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 _____ 201_ г.)
(название кафедры)

Заведующий кафедрой

(ученая степень, ученое звание)

(подпись)

(И.О.Фамилия)

УТВЕРЖДАЮ
Декан факультета

(ученая степень, ученое звание)

(подпись)


(И.О.Фамилия)

ДОПОЛНЕНИЯ И ИЗМЕНЕНИЯ К УЧЕБНОЙ ПРОГРАММЕ УВО
на 2023 / 2024 учебный год


№ п/п	Дополнения и изменения	Основание
	нет	

Учебная программа пересмотрена и одобрена на заседании кафедры коммерческой деятельности и рынка недвижимости (протокол № 11 от 15.06.2023 г.)

Заведующий кафедрой


Л.С. Климченя

УТВЕРЖДАЮ
Декан факультета
коммерции и туристической индустрии


А.И. Ерчак