



Основная профессиональная образовательная программа  
38.04.02 Менеджмент  
(Менеджмент и технологии в ритейле)


Министерство науки и высшего образования Российской Федерации

**ИВАНОВСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ**

Кафедра менеджмента

ОДОБРЕНО:

Руководитель ОП

 В. И. Куликов  
(подпись)

« 01 » сентября 20 21 г.

**Рабочая программа дисциплины**

Управление предприятием розничной торговли

Уровень высшего образования:	магистратура
Квалификация выпускника:	магистр
Направление подготовки:	38.04.02 Менеджмент
Направленность (профиль) образовательной программы:	Менеджмент и технологии в ритейле

Иваново



Основная профессиональная образовательная программа  
38.04.02 Менеджмент  
(Менеджмент и технологии в ритейле)

## 1. Цели освоения дисциплины

Цели освоения дисциплины — обучение студентов навыкам организации и управления торговым предприятием, создание и определение общих управленческих ориентиров, решение управленческих задач в области совершенствования торговых процессов, способности к анализу, оценке и выработке рациональных эффективных решений в процессе профессиональной деятельности, а также осуществление практической подготовки обучающихся посредством выполнения определенных видов работ, связанных с будущей профессиональной деятельностью и направленных на формирование, закрепление, развитие практических навыков и компетенций по профилю образовательной программы».

## 2. Место дисциплины в структуре ОП

Дисциплина «Управление предприятием розничной торговли» включена часть, формируемую участниками образовательных отношений, блока Б1 «Дисциплины» учебного плана.

Изучение дисциплины «Управление предприятием розничной торговли» базируется на знаниях и умениях, полученных при освоении программы бакалавриата по дисциплинам «Маркетинг», «Бренд-менеджмент», Формирование имиджа компании, «Управление продажами и закупками».

Для освоения данной дисциплины обучающийся должен:

Знать:

— основные экономические понятия, основы функционирования экономики, основные показатели эффективности результатов деятельности в различных сферах, требования действующего законодательства и нормативных документов, особенности технической документации, необходимой для профессиональной деятельности, особенности управления торгово-технологическими процессами на предприятии в сфере товарного обращения, регулирования процессов хранения товаров, проведения инвентаризации, определения, дифференциации и списания потерь, выбирать деловых партнеров, проводить с ними деловые переговоры, заключать договоры и контролировать их выполнение, проводить оценку и обеспечивать необходимый уровень качества торгового обслуживания.

Уметь:

— обобщать и анализировать информацию, формулировать цели и выбирать пути ее достижения; работать с технической документацией, необходимой для профессиональной деятельности и проверять правильность ее оформления; осуществлять управление торгово-технологическими процессами на предприятии, регулировать процессы хранения, управлять персоналом организации, проводить организационно-управленческую работу с малыми коллективами, выбирать деловых партнеров, проводить с ними деловые переговоры, заключать договоры и контролировать их выполнение, проводить оценку и обеспечивать необходимый уровень качества торгового обслуживания.

Владеть:

— навыками сбора, хранения, переработки информации, необходимой для организации и управления маркетинговой деятельностью, работы с компьютером как со средством управления информацией; методами анализа, исследования и формирования потребностей покупателей с учетом требований потребителей на определенных сегментах рынка; технологиями управления торгово-технологическим процессом на предприятии, методикой определения и минимизации затрат материальных и трудовых ресурсов, способами управления персоналом организации, приемами организационно-управленческой работы с малыми коллективами, навыками выбора деловых партнеров, проведения с ними деловых переговоров, заключения договоров, этикой делового общения, методикой оценки уровня качества торгового обслуживания.

Компетенции, полученные в ходе изучения данной дисциплины, необходимы для изучения дисциплин «Технологии розничной торговли», «Категорийный менеджмент», «Маркетинг в ритейле», «Управление затратами в розничной торговле», а также для прохождения учебной практики, ознакомительной.



Основная профессиональная образовательная программа  
38.04.02 Менеджмент  
(Менеджмент и технологии в ритейле)

---

### **3. Планируемые результаты обучения по дисциплине**

#### **3.1. Компетенции, формированию которых способствует дисциплина**

При освоении дисциплины формируются следующие компетенции в соответствии с ФГОС ВО по данному направлению подготовки:

ПК-2 — способен обеспечивать формирование и функционирование системы тактического и стратегического управления в ритейле, разработку и реализацию бизнес-планов;

ПК-3 — способен управлять организациями, подразделениями, группами (командами) сотрудников, формировать рациональные культуру и структуру организации, системы инновационного управления и развития человеческого капитала;

ПК-5 — способен использовать методы стратегического анализа состояния и тенденций изменения бизнес-среды, конкурентной позиции организации;

ПР-6 — способен осуществлять диагностику системы тактического и стратегического управления на предприятиях розничной торговли.

#### **3.2. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с индикаторами достижения формируемых компетенций**

В результате освоения дисциплины обучающийся должен:

Знать:

— особенности управления торгово-технологическими процессами торговой организации, регулирования процессов хранения товаров, проведения инвентаризации (ПК-2);

— особенности управления торговым персоналом организации, основы организационно-управленческой работы с коллективом отдела продаж (ПК-3);

— содержание закупочно-сбытовой деятельности, критерии выбора поставщиков, особенности заключения договоров с ними и контроля их выполнения (ПК-2);

— цели, задачи, принципы, методы анализа, оценки, разработки стратегии торговой организации (ПК-5, ПК-6).

Уметь:

— осуществлять управление торгово-технологическими процессами торговой организации, регулировать процессы хранения, проводить инвентаризацию (ПК-2);

— управлять торговым персоналом организации, вносить организационные изменения в структуру отдела продаж (ПК-3);

— управлять закупочно-сбытовой деятельностью торговой организации, выбирать поставщиков, проводить с ними деловые переговоры, согласовывать условия поставок (ПК-2);

— анализировать, оценивать, разрабатывать стратегии организации в области ассортимента, цен, распределения и продвижения (ПК-5, ПК-6).

Иметь практический опыт/Иметь навыки:

— технологий управления торгово-технологическим процессом торговой организации (ПК-2);

— способами управления торговым персоналом организации, приемами организационно-управленческой работы с коллективом отдела продаж (ПК-3);

— управления закупочно-сбытовой деятельностью, выбора поставщиков, заключения договоров, этикой делового общения (ПК-2);

— анализа и разработки стратегии торговой организации (ПК-5, ПК-6).

### **4. Объем и содержание дисциплины**

Объем дисциплины составляет 5 зачетных единиц (180 академических часов), в т.ч.:

практическая подготовка (ПП) – 8 академических часов в очной форме (8 академических часов в очно-заочной форме).



Основная профессиональная образовательная программа  
38.04.02 Менеджмент  
(Менеджмент и технологии в ритейле)

**4.1. Содержание дисциплины по разделам (темам), соотнесенное с видами и трудоемкостью занятий лекционно-семинарского типа**

Объем иной контактной работы и самостоятельной работы обучающегося по дисциплине указан в учебном плане образовательной программы.

№ п/п	Разделы (темы) дисциплины	Семестр	Виды занятий, их объем (в ак. часах, по очной форме обучения)		Формы текущего контроля успеваемости (по очной форме обучения)
			Занятия лекционно-го типа	Занятия семинарского типа	Формы промежуточной аттестации
1.	Концептуальные основы управления торговлей	1	1	2	Входная диагностика: тест с последующим обсуждением результатов. Список вопросов, интересующих студента по содержанию дисциплины (сдается в письменном виде)
2.	Торговые организации и принципы управления их деятельностью	1	1	2	Устные ответы по вопросам занятия
3.	Модели построения и ведения коммерческой деятельности предприятий торговли	1	2	4 (ПП)	Устные ответы по вопросам занятия
4.	Маркетинговые решения в оптовой и розничной торговле	1	1	2	Устные ответы по вопросам занятия Проверка выполнения домашнего задания
5.	Управление торгово-технологическим процессом в оптовых и розничных торговых организациях	1	1	2 (ПП)	Устные ответы по вопросам занятия Проверка выполнения домашнего задания
6.	Управление процессом обслуживания в розничных торговых организациях	1	1	2 (ПП)	Устные ответы по вопросам занятия Проверка выполнения домашнего задания
7.	Управление персоналом предприятий торговли	1	1	2	Устные ответы по вопросам занятия Проверка выполнения домашнего задания Подведение и анализ промежуточных результатов освоения дисциплины
Итого по дисциплине:			8	16	Экзамен

№ п/п	Разделы (темы) дисциплины	Семестр	Виды занятий, их объем (в ак. часах, по очно-заочной форме обучения)		Формы текущего контроля успеваемости (по очно-заочной форме обучения)
			Занятия лекционно-го типа	Занятия семинарского типа	Формы промежуточной аттестации
1.	Концептуальные основы управления торговлей	1	1	2	Входная диагностика: тест с последующим обсуждением результатов.



Основная профессиональная образовательная программа  
38.04.02 Менеджмент  
(Менеджмент и технологии в ритейле)

					Список вопросов, интересующих студента по содержанию дисциплины (сдается в письменном виде)
2.	Торговые организации и принципы управления их деятельностью	1	1	2	Устные ответы по вопросам занятия
3.	Модели построения и ведения коммерческой деятельности предприятий торговли	1	2	4 (ПП)	Устные ответы по вопросам занятия
4.	Маркетинговые решения в оптовой и розничной торговле	1	1	2	Устные ответы по вопросам занятия Проверка выполнения домашнего задания
5.	Управление торгово-технологическим процессом в оптовых и розничных торговых организациях	1	1	2 (ПП)	Устные ответы по вопросам занятия Проверка выполнения домашнего задания
6.	Управление процессом обслуживания в розничных торговых организациях	1	1	2 (ПП)	Устные ответы по вопросам занятия Проверка выполнения домашнего задания
7.	Управление персоналом предприятий торговли	1	1	2	Устные ответы по вопросам занятия Проверка выполнения домашнего задания Подведение и анализ промежуточных результатов освоения дисциплины
Итого по дисциплине:			8	16	Экзамен

#### 4.2. Развернутое описание содержания дисциплины по разделам (темам)

##### Тема 1. Концептуальные основы управления торговлей

Введение в проблематику дисциплины, представление рабочей программы, осмысление требований к организации процесса обучения, самостоятельной работы и форм аттестации.

Особенности сферы торговли, ее роль в формировании внутреннего рынка страны. Функции оптовой и розничной торговли на потребительском рынке товаров и услуг. Концептуальные основы оптовой и розничной торговли. Законодательные и нормативные акты, регулирующие торговое обслуживание населения.

##### Тема 2. Торговые организации и принципы управления их деятельностью

Организационная структура управления оптовых и розничных организаций разного вида, структура аппарата управления и распределение полномочий между функциональными звеньями. Методы управления и оценка их эффективности. Уровни и процессы стратегического планирования в торговле, постановка корпоративных целей. Оценка альтернативных стратегий торговли. Реализация стратегий предприятий торговли.

##### Тема 3. Модели построения и ведения коммерческой деятельности предприятий торговли

Методологические основы коммерческой деятельности торгового предприятия. Моделирование коммерческой деятельности. Функции управления коммерческой деятельностью на предприятиях торговли. Управление закупками. Управление ассортиментом товаров. Управление товарными запасами.. Управление маркетингом. Управление продажами товаров.



Основная профессиональная образовательная программа  
38.04.02 Менеджмент  
(Менеджмент и технологии в ритейле)

---

**Тема 4. Маркетинговые решения в оптовой и розничной торговле**

Сущность, цели и задачи маркетинга в торговле. Функции маркетинга в торговле. Задачи маркетинга в системе оптовой и розничной торговли. Разработка маркетинговых стратегий. Проведение маркетинговых исследований. Сегментирование рынка. Маркетинг закупок. Маркетинг-логистика. Организация мерчендайзинга. Маркетинговый аудит.

**Тема 5. Управление торгово-технологическим процессом в оптовых и розничных торговых организациях**

Цели и содержание торгово-технологических процессов в оптовых и розничных организациях. Структура и последовательность операций торгово-технологического процесса в зависимости от применяемых методов продажи товаров. Планировочные решения в розничных организациях. Оценка оптимальности торгово-технологического процесса. Оптимальные управленческие решения в области продаж в розничных торговых организациях. Содержание, организация и последовательность выполнения складских операций; их координация с внешней средой. Критерии оценки эффективности технологических решений, методика их расчета. Современные направления научно-технического прогресса механизации и автоматизации на товарных складах.

**Тема 6. Управление процессом обслуживания в розничных торговых организациях**

Сущность управления процессом обслуживания покупателей и его взаимосвязь с показателями деятельности розничной торговой организации. Понятие и классификация услуг розничной торговой организации. Оптимальный выбор ассортимента услуг с учетом формата розничной торговой организации. Элементы и оценка качества торгового обслуживания и методы их расчета. Стимулирование сбыта. Предпродажный и послепродажный сервис. Влияние качества торгового обслуживания на эффективность работы розничной торговой организации. Цели стимулирования продаж. Методы стимулирования покупателей, труда персонала розничной организации.

**Тема 7. Управление персоналом предприятий торговли**

Кадровая политика предприятия. Характеристика персонала торгового предприятия. Факторы, формирующие численность работников в торговом предприятии. Штатное расписание. Оформление должностной инструкции. Формирование трудового коллектива торгового предприятия. Производственный коллектив как объект управления. Содержание труда работников торгового предприятия. Система мотивации персонала в торговле.

Подведение и анализ промежуточных результатов освоения дисциплины в целом.

**5. Образовательные технологии**

Учебный процесс по дисциплине «Управление предприятием розничной торговли» основан на использовании следующих образовательных технологий:

1. Технология проблемного обучения – основные темы курса на лекционных и практических занятиях раскрываются через постановку и последующее разрешение проблемы в области ключевых положений и законов организации.
2. Технология учебной дискуссии, используемая как на лекции при разборе наиболее проблемных моментов, так и на практических занятиях.
3. Технология тестового контроля качества образования – по завершении теоретического обучения выполняется итоговый тест по дисциплине.
4. Рейтинговая технология контроля качества образования - итоговая оценка по дисциплине определяется величиной рейтинга, в котором отражается работа в течение семестра и ответы на экзамене.



Основная профессиональная образовательная программа  
38.04.02 Менеджмент  
(Менеджмент и технологии в ритейле)

5. Технология смешанного обучения как информационная технология, используемая при осуществлении образовательного процесса.

**6. Учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы обучающихся**

Изучение дисциплины «Управление предприятием розничной торговли» в значительной степени базируется на самостоятельной работе студентов.

В качестве учебно-методического обеспечения самостоятельной работы студентов по дисциплине выступают:

- вопросы для самостоятельного контроля знаний студентов, позволяющие закрепить знания, полученные на лекциях, практических занятиях;
- планы и методические рекомендации к практическим занятиям, выполнение которых в основном ориентировано на выработку необходимых умений и навыков;
- методические указания по выполнению итогового контрольного задания.

Учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы студентов размещено в ЭИОС «Мой университет».

Полностью весь методический материал по обеспечению самостоятельной работы студентов приводится в Приложении 1 к рабочей программе.

**7. Характеристика оценочных средств для текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине**

Система контроля включает: входной, текущий контроль и промежуточный контроль по дисциплине.

**Входной контроль** осуществляется в форме тестирования.

**Текущий контроль** осуществляется в следующих формах: оценка устных выступлений, оценка выполненных практических заданий, тесты по дисциплине.

Объектами оценивания выступают:

- активность на занятиях, уровень выполнения различных видов заданий;
- посещаемость всех видов занятий по аттестуемой дисциплине;
- степень усвоения теоретических знаний;
- уровень овладения практическими умениями и навыками по всем видам учебной работы;
- результаты самостоятельной работы.

**Промежуточный контроль** осуществляется в устного экзамена.

Текущий контроль и промежуточный контроль по дисциплине тесно связаны между собой системой рейтинговой оценки.

Оценка в семестре дается по 100-балльной шкале. Максимальное количество баллов, получаемых за работу в семестре – 50.

Оценка за работу осуществляется по следующим направлениям:

- 1) Посещаемость – до 20 баллов.
- 2) Активность на занятиях – до 15 баллов.
- 3) Выполнение итогового контрольного задания – до 10 баллов.
- 4) Итоговый тест по дисциплине – до 10 баллов.

Оценка знаний на экзамене (до 50 баллов) дается на основании устных ответов на теоретические вопросы и выполнения практических заданий. Экзаменационное задание включает 2 теоретических вопроса и практическое ситуационное задание.

Ответ на каждый теоретический вопрос оценивается по шкале: «отлично» – 15 баллов, «хорошо» – 10 баллов, «удовлетворительно» – 5 баллов, «неудовлетворительно» – 0 баллов. Результаты выполнения задания оцениваются по шкале: «отлично» – 20 баллов, «хорошо» – 14 баллов, «удовлетворительно» – 7 баллов, «неудовлетворительно» – 0 баллов. Основой для определе-



Основная профессиональная образовательная программа  
38.04.02 Менеджмент  
(Менеджмент и технологии в ритейле)

---

ния оценки служит уровень усвоения студентами материала, предусмотренного данной рабочей программой.





Основная профессиональная образовательная программа  
38.04.02 Менеджмент  
(Менеджмент и технологии в ритейле)

Оценивание студента на экзамене по дисциплине

Оценка	Требования к знаниям
«отлично»	Оценка «отлично» выставляется студенту, если он глубоко и прочно усвоил программный материал, исчерпывающе, последовательно, четко и логически стройно его излагает, умеет тесно увязывать теорию с практикой, свободно справляется с задачами, вопросами и другими видами применения знаний, причем не затрудняется с ответом при видоизменении заданий, правильно обосновывает принятое решение, владеет разносторонними навыками и приемами выполнения практических задач.
«хорошо»	Оценка «хорошо» выставляется студенту, если он твердо знает материал, грамотно и по существу излагает его, не допуская существенных неточностей в ответе на вопрос, правильно применяет теоретические положения при решении практических вопросов и задач, владеет необходимыми навыками и приемами их выполнения.
«удовлетворительно»	Оценка «удовлетворительно» выставляется студенту, если он имеет знания только основного материала, но не усвоил его деталей, допускает неточности, недостаточно правильные формулировки, нарушения логической последовательности в изложении программного материала, испытывает затруднения при выполнении практических работ.
«неудовлетворительно»	Оценка «неудовлетворительно» выставляется студенту, который не знает значительной части программного материала, допускает существенные ошибки, неуверенно, с большими затруднениями выполняет практические работы. Как правило, оценка «неудовлетворительно» ставится студентам, которые не могут продолжить обучение без дополнительных занятий по соответствующей дисциплине.

Суммарный рейтинг, отражающий в себя и результаты работы студента в течении семестра и итоги экзаменационного испытания, переводится в традиционную пятибалльную оценку. «Отлично» получают студенты, набравшие от 85 до 100 баллов, «хорошо» – от 70 до 84 баллов, «удовлетворительно» – от 50 до 69 баллов, «неудовлетворительно» – менее 50 баллов.

Типовые варианты тестовых заданий, контрольных вопросов, практических заданий, вопросы к экзамену представлены в фонде оценочных средств (Приложение 2).

## 8. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины

### Основная литература

1. Диянова, С. Н. Оптовая торговля. Организация и управление коммерческой деятельностью : учебное пособие / С. Н. Диянова, Н. И. Денисова. — Москва : Магистр : ИНФРА-М, 2020. — 384 с. - Режим доступа: <https://znanium.com/read?id=354919>

2. Иванов, Г. Г. Управление торговой организацией: Учебник / Г.Г. Иванов, И.С. Лебедева, Т.В. Панкина. — М. : ИД «ФОРУМ» : ИНФРА-М, 2020. — 368 с. — (Высшее образование). - ISBN 978-5-8199-0535-7. - Режим доступа: <https://znanium.com/read?id=356009>



Основная профессиональная образовательная программа  
38.04.02 Менеджмент  
(Менеджмент и технологии в ритейле)

3. Памбухчиянц О. В. Организация и управление коммерческой деятельностью: Учебник / Дашков Л.П., Памбухчиянц О.В. - 2-е изд., перераб. и доп. - М.: Дашков и К, 2018. - 400 с. – Режим доступа: <https://znanium.com/read?id=241106>

**Нормативно-правовые документы**

1. Федеральный закон от 28 декабря 2009 г. N 381-ФЗ "Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации" (с изменениями и дополнениями). - [http://ivo.garant.ru/#/basesearch/Закон о торговле:0](http://ivo.garant.ru/#/basesearch/Закон%20о%20торговле:0)

2. Гражданский кодекс Российской Федерации часть вторая от 26 января 1996 г. N 14-ФЗ, часть третья от 26 ноября 2001 г. N 146-ФЗ и часть четвертая от 18 декабря 2006 г. N 230-ФЗ – <http://ivo.garant.ru/#/document/10164072/entry/0:8>

3. ГОСТ Р 51303-2013. Национальный стандарт Российской Федерации. «Торговля. Термины и определения» (утв. Приказом Росстандарта от 28.08.2013 N582-ст) - [http://www.baikonuradm.ru/userfiles/file/2016jul/GOST%20R%2051303\\_2013\\_.pdf](http://www.baikonuradm.ru/userfiles/file/2016jul/GOST%20R%2051303_2013_.pdf)

4. ГОСТ Р 51304-2009 Национальный стандарт Российской Федерации. «УСЛУГИ ТОРГОВЛИ Общие требования» (утв. Приказом Росстандарта от 15 декабря 2009 г. № 769-ст) - <http://base1.gostedu.ru/59/59360/index.htm>

**Дополнительная литература**

1. Антонов Г.Д. Управление конкурентоспособностью организации: Учебное пособие / Г.Д. Антонов, В.М. Тумин, О.П. Иванова- М.: НИЦ ИНФРА-М, 2018. - 300 с. Режим доступа: <https://znanium.com/read?id=302952>

2. Маклаков Г.В. Эффективность коммерческой деятельности / Маклаков Г.В.- М.:Дашков и К, 2016. - 232 с. Режим доступа: <https://znanium.com/read?id=124181>

3. Современная торговля: вопросы конкурентоспособности и социальной политики : монография / под общ. ред. С.Л. Орлова.- М. : ИД «ФОРУМ» : ИНФРА-М, 2019. — 192 с. Режим доступа: <https://znanium.com/read?id=337049>

4. Стерлигова А.Н. Управление запасами в цепях поставок: учебник / А.Н. Стерлигова.- М. : ИНФРА-М, 2019. — 430 с. Режим доступа: <https://znanium.com/read?id=337980>

5. Управление персоналом организации: технологии управления развитием персонала: учебник / под ред. О.К. Миневой.- М. : ИНФРА-М, 2019. — 160 с. Режим доступа: <https://znanium.com/read?id=335586>

**Ресурсы информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»:**

1. Система электронной поддержки образовательного процесса «Мой университет» <https://uni.ivanovo.ac.ru>;
2. БИГ-Петербург. Публикации по менеджменту. <http://www.big.spb.ru>
3. Электронная библиотека Grebennikon. <http://www.grebennikon.ru>
4. HR-Portal. Организационная и корпоративная культура. <http://www.hr-portal.ru/pages/okk/kp.php>

**Ресурсы информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»**

Система электронной поддержки образовательного процесса «Мой университет» <https://uni.ivanovo.ac.ru>

**Электронные образовательные ресурсы и профессиональные базы данных**

1. Электронная библиотека Ивановского государственного университета:

<http://lib.ivanovo.ac.ru/index.php/polnotekstovye-resursy/elibnew>

2. Электронный каталог НБ ИвГУ <http://lib.ivanovo.ac.ru/index.php/ek>

3. Электронно-библиотечная система "Университетская библиотека онлайн"

<http://lib.ivanovo.ac.ru/index.php/polnotekstovye-resursy/ebs-universitetskaya-biblioteka>

4. «Сетевая электронная библиотека» (СЭБ) на базе ЭБС «ЛАНЬ»:



Основная профессиональная образовательная программа  
38.04.02 Менеджмент  
(Менеджмент и технологии в ритейле)

---

<http://lib.ivanovo.ac.ru/index.php/polnotekstovye-resursy/seb-lan>

**Информационно-справочные системы:**

1) СПС КонсультантПлюс

Программное обеспечение:

операционная система Microsoft Windows, Internet Explorer, Microsoft Defender, Adobe Acrobat Reader, Moodle.

**9. Материально-техническое обеспечение дисциплины**

Учебные аудитории:

- для проведения занятий лекционного типа с комплектом специализированной учебной мебели и техническими средствами обучения, служащими для предоставления учебной информации большой аудитории;
- для проведения занятий семинарского типа, консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации с комплектом специализированной учебной мебели и техническими средствами обучения.

Помещение для самостоятельной работы, оснащенное комплектом специализированной учебной мебели, компьютерной техникой с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в ЭИОС.

Демонстрационное оборудование: ноутбук, проектор, экран. Учебно-наглядные пособия в виде презентаций для занятий лекционного типа, обеспечивающие тематические иллюстрации.



Основная профессиональная образовательная программа  
38.04.02 Менеджмент  
(Менеджмент и технологии в ритейле)

---

**Автор рабочей программы дисциплины:** *доцент кафедры менеджмента, кандидат экономических наук, доцент Савин Валентин Эдуардович*

Программа рассмотрена и утверждена на заседании кафедры *менеджмента*  
«\_31\_» \_\_августа\_\_ 20\_21\_г., протокол № \_1\_

Программа обновлена  
протокол заседания кафедры № \_\_\_\_\_ от «\_\_\_\_\_» \_\_\_\_\_20\_\_\_\_ г.  
Согласовано:  
Руководитель ОП \_\_\_\_\_ В. И. Куликов  
(подпись)

Программа обновлена  
протокол заседания кафедры № \_\_\_\_\_ от «\_\_\_\_\_» \_\_\_\_\_20\_\_\_\_ г.  
Согласовано:  
Руководитель ОП \_\_\_\_\_ И.О. Фамилия  
(подпись)

Программа обновлена  
протокол заседания кафедры № \_\_\_\_\_ от «\_\_\_\_\_» \_\_\_\_\_20\_\_\_\_ г.  
Согласовано:  
Руководитель ОП \_\_\_\_\_ И.О. Фамилия  
(подпись)