



МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ
ФЕДЕРАЦИИ
ФГБОУ ВО «ДАГЕСТАНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ТЕХНИЧЕСКИЙ
УНИВЕРСИТЕТ»

РЕКОМЕНДОВАНО
К УТВЕРЖДЕНИЮ
Декан, председатель совета
Инженерно-экономического факульте-

та,

Э.Б. Атуева
Подпись _____ ФИО _____
14 12 2018г.

УТВЕРЖДАЮ
Проректор по учебной работе,
председатель методического
совета ДГТУ


Подпись _____ Н.С. Суракатов
ФИО _____
11 12 2018г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЬ)

Дисциплина Б1.В.ДВ.8 Коммерческий менеджмент
наименование дисциплины по ООП и код по ФГОС

для направления 38.03.02 – «Менеджмент»
шифр и полное наименование направления (специальности)

Профиль «Менеджмент организации»

Факультет инженерно-экономический
наименование факультета, где ведется дисциплина

Кафедра менеджмента
наименование кафедры, за которой закреплена дисциплина

Квалификация выпускника (степень) бакалавр
бакалавр (специалист)

Форма обучения очная, заочная, курс 4 семестр (ы) 8
очная, заочная, др.

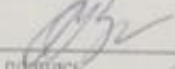
Всего трудоемкость в зачетных единицах (часах) - 3 ЗЕТ (108 часа)

лекции 16 (час); зачет – ;
(семестр)

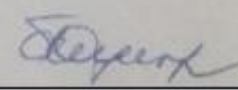
практические (семинарские) занятия 8 (час); экзамен - 8 сем (1 ЗЕТ 36 ч.)
(семестр)

лабораторные занятия _____ - _____ (час); самостоятельная работа 48 (час);

Курсовой проект (работа, РГР) 8 сем. (семестр).

Зав. кафедрой _____ 
подпись _____ Т.В. Магомедова
ФИО _____


Начальник УО _____ 
подпись _____ Э.В. Магомаева
ФИО _____



Программа составлена в соответствии с требованиями ФГОС ВО с учетом рекомендаций ООП ВО по направлению и профилю подготовки бакалавров 38.03.02. Менеджмент, профиль 38.03.02.13- «Менеджмент организации».

Программа одобрена на заседании выпускающей кафедры от 10.12. 2018 года, протокол № 5

Зав. выпускающей кафедрой по данному направлению (специальности, профилю)



Подпись

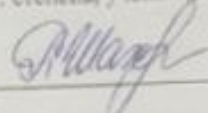
Т.В. Магомедова
ФИО

ОДОБРЕНО


Методической комиссией
По укрупненным группам специальностей и направлений подготовки
ки
38.00.00.
"Экономика и управление"

АВТОР(Ы) ПРОГРАММЫ

Шахпазова Р.Д., к.э.н. доцент
ФИО уч. степень, ученое звание, подпись



Председатель МК



Подпись

Ж.Н. Казиева
ФИО

10 12 2018г.

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ
ФЕДЕРАЦИИ
ФГБОУ ВО «ДАГЕСТАНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ТЕХНИЧЕСКИЙ
УНИВЕРСИТЕТ»

РЕКОМЕНДОВАНО
К УТВЕРЖДЕНИЮ
Декан, председатель совета
Инженерно-экономического факульте-
та,
Э.Б. Агуева
Подпись _____
ФИО _____
_____ 2018г.

УТВЕРЖДАЮ
Проректор по учебной работе,
председатель методического
совета ДГТУ
Н.С. Суракатов
Подпись _____
ФИО _____
_____ 2018г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЬ)

Дисциплина **Б1.В.ДВ.8 Коммерческий менеджмент**
наименование дисциплины по ООП и код по ФГОС

для направления **38.03.02– «Менеджмент»**
шифр и полное наименование направления (специальности)

Профиль **«Менеджмент организации»**

Факультет **инженерно-экономический**
наименование факультета, где ведется дисциплина

Кафедра **менеджмента**
наименование кафедры, за которой закреплена дисциплина

Квалификация выпускника (степень) **бакалавр**
бакалавр (специалист)

Форма обучения **очная, заочная**, курс **4** семестр (ы) **8**
очная, заочная, др.

Всего трудоемкость в зачетных единицах (часах) - **3 ЗЕТ (108 часа)**

лекции **16** (час); зачет – ;
(семестр)

практические (семинарские) занятия **8** (час); экзамен - **8 сем (1 ЗЕТ 36 ч.)**
(семестр)

лабораторные занятия _____ - _____ (час); самостоятельная работа **48** (час);

Курсовой проект (работа, РГР) **8 сем.** (семестр).

Зав. кафедрой _____ **Т.В. Магомедова**
подпись _____ ФИО _____

Начальник УО _____ **Э.В. Магомаева**
подпись _____ ФИО _____

Программа составлена в соответствии с требованиями ФГОС ВО с учетом рекомендаций ООП ВО по направлению и профилю подготовки **бакалавров 38.03.02. Менеджмент, профиль 38.03.02.13- «Менеджмент организации».**

Программа одобрена на заседании выпускающей кафедры **от 10.12. 2018 года, протокол № 5**

Зав. выпускающей кафедрой по данному направлению (специальности, профилю)

_____ **Т.В. Магомедова**

Подпись

ФИО

ОДОБРЕНО

**Методической комиссией
По укрупненным группам специ-
альностей и направлений подготов-
ки
38.00.00.
"Экономика и управление"**

АВТОР(Ы) ПРОГРАММЫ

Шахпазова Р.Д., к.э.н. доцент
ФИО уч. степень, ученое звание, подпись

Председатель МК

_____ **Ж.Н. Казиева**

Подпись,

ФИО

_____ 2018г.

Оглавление

1. Цели и задачи освоения дисциплины «Коммерческий менеджмент».....	6
2. Место дисциплины в структуре ООП бакалавриата	6
3. Компетенции обучающегося, формируемые в результате освоения дисциплины «Коммерческий менеджмент».....	7
управлении операционной (производственной) деятельностью организаций.4.	
Структура и содержание дисциплины «Коммерческий менеджмент»	8
4. Структура и содержание дисциплины «Коммерческий менеджмент»	9
4.1. Содержание дисциплины	9
4.2. Содержание практических занятий	11
4.3. Тематика для самостоятельной работы студента.....	12
5. Образовательные технологии дисциплины «Коммерческий менеджмент»	13
6. Оценочные средства для текущего контроля успеваемости, промежуточной аттестации по итогам освоения дисциплины и учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы студентов по дисциплине «Коммерческий менеджмент»	15
6.1. Вопросы входного контроля.....	15
6.2. Перечень допросов текущих контрольных работ по дисциплине «Коммерческий менеджмент».....	15
6.3. Перечень вопросов к экзамену по дисциплине «Коммерческий менеджмент»	16
6.4. Вопросы для проверки остаточных знаний по дисциплине «Коммерческий менеджмент»	19
6.5. Краткие требования к структуре, содержанию и составу курсовых работ по дисциплине «Коммерческий менеджмент»	19
6.6. Перечень тем курсовых работ по дисциплине «Коммерческий менеджмент»	23
6.7. Критерии оценки качества освоения учебной дисциплины «Коммерческий менеджмент».....	24
7. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины «Коммерческий менеджмент».....	26
8. Материально-техническое обеспечение дисциплины (модуля)	30

1. Цели и задачи освоения дисциплины «Коммерческий менеджмент»

Коммерческая деятельность связана с удовлетворением потребностей каждого человека и охватывает широкий круг вопросов организационно-технологического, экономического и финансового характера, требующих повседневного решения. Управление многогранной деятельностью коммерческих предприятий является сложным процессом и осуществляется с помощью разнообразных требований коммерческого менеджмента. Благополучие и коммерческий успех всякого предприятия всецело зависит от того, насколько эффективна ее деятельность. Важную роль в реализации этой задачи отводится коммерческому менеджменту. С его помощью вырабатывается стратегия и тактика развития коммерческого предприятия, обосновываются бизнес-планы и управленческие решения, осуществляется контроль за их выполнением, выявляются ресурсные возможности эффективности коммерческой деятельности.

Целью дисциплины является дать студентам необходимые знания, умения и навыки, в том числе:

- теоретические знания для эффективного управления организацией;
- практические знания в области развития форм и методов управления коммерческой деятельностью;
- сведения о новейших достижениях в области интеграции производства, материально-технического обеспечения, коммуникаций, информационных технологий управления;
- навыки самостоятельного, творческого использования теоретических знаний в практической деятельности менеджера.

2. Место дисциплины в структуре ООП бакалавриата

Дисциплина по выбору Б1.В.ДВ9 «Коммерческий менеджмент» входит в вариативную часть.

Коммерческий менеджмент как учебная дисциплина связана с предшествующими и последующими дисциплинами учебного плана:

- в теоретико-методологическом направлении с философией и с основами экономической теории;
- в направлении, обеспечивающем изучение взаимодействия управления, экономики, с дисциплинами: «Основы менеджмента», «Экономика предприятия», «Организационное поведение», «Экономика и управление малым бизнесом», «Основы предпринимательства и бизнеса», «Основы коммерческой деятельности», и др.;
- в направлении, обеспечивающем изучение количественных форм экономических явлений и процессов, с дисциплинами: «Статистика», «Бухгалтерский учет», «Финансовый менеджмент», «Экономика коммерческих предприятий»;
- в направлении, обеспечивающем связь и взаимозависимость с дисциплинами, раскрывающими экономические процессы внутри предприятия, с такими дисциплинами как: «Микроэкономика», «Маркетинг», «Планирование и прогнозирование на предприятии», «Рыночная экономика», «Логистика» и др.

Отмеченные связи дисциплины «Коммерческий менеджмент» обеспечивают соответствующий теоретический уровень и практическую направленность в системе обучения и будущей деятельности менеджера во всех звеньях управления.

3. Компетенции обучающегося, формируемые в результате освоения дисциплины «Коммерческий менеджмент»

Способность применять знания, умения и личностные качества для успешной деятельности в профессиональной сфере в соответствии с требованиями ФГОС ВО по направлению 38.03.02 «Менеджмент» обеспечивается реализацией по результатам изучения дисциплины «Коммерческий менеджмент» компетентностной модели, которая включает общекультурные и профессиональные компетенции следующего содержания.

Индекс	Описание компетенции
Общекультурные компетенции	
ОК-1	способностью использовать основы философских знаний для формирования мировоззренческой позиции
ОК-3	способностью использовать основы экономических знаний в различных сферах деятельности
ОК-6	способностью к самоорганизации и самообразованию
Общепрофессиональные компетенции	
ОПК-2	находить организационно-управленческие решения и готовностью нести за них ответственность с позиций социальной значимости принимаемых решений
ОПК-3	способностью проектировать организационные структуры, участвовать в разработке стратегий управления человеческими ресурсами организаций, планировать и осуществлять мероприятия, распределять и делегировать полномочия с учетом личной ответственности за осуществляемые мероприятия
ОПК-5	владением навыками составления финансовой отчетности с учетом последствий влияния различных методов и способов финансового учета на финансовые результаты деятельности организации на основе использования современных методов обработки деловой информации и корпоративных информационных систем
ОПК-6	владением методами принятия решений в управлении операционной (производственной) деятельностью организаций
Профессиональные компетенции	
ПК-2	владением различными способами разрешения конфликтных ситуаций при проектировании межличностных, групповых и организационных коммуникаций на основе современных технологий управления персоналом, в том числе, в межкультурной среде
ПК-3	владением навыками стратегического анализа, разработки и осуществления стратегии организации, направленной на обеспечение ее конкурентоспособности
ПК-5	способностью анализировать взаимосвязи между функциональными стратегиями компаний с целью подготовки сбалансированных управленческих решений
ПК-8	владением навыками документального оформления решений в управлении операционной (производственной) деятельности организаций при внедрении технологических, продуктовых инноваций или организационных изменений
ПК-11	владением навыками анализа информации о функционировании системы внутреннего документооборота организации, ведения баз дан-

	ных по различным показателям и формирования информационного обеспечения участников организационных проектов
ПК-13	умением моделировать бизнес-процессы и использовать методы реорганизации бизнес-процессов в практической деятельности организаций
ПК-14	умением применять основные принципы и стандарты финансового учета для формирования учетной политики и финансовой отчетности организации, навыков управления затратами и принятия решений на основе данных управленческого учета
ПК-15	умением проводить анализ рыночных и специфических рисков для принятия управленческих решений, в том числе при принятии решений об инвестировании и финансировании

В результате освоения дисциплины обучающийся должен:

Знать:

- основные этапы развития коммерческого менеджмента как науки и профессии;
- принципы развития и закономерности функционирования организации;
- роли, функции, и задачи коммерческого менеджмента в современной организации;
- виды и методы организационного планирования;
- типы организационных структур, их основные параметры и принципы их проектирования;
- основные виды и процедуры внутриорганизационного контроля;
- виды управленческих решений и методы их принятия;
- типы организационной культуры и методы ее функционирования;
- основные теории и подходы к осуществлению организационных изменений.

Уметь:

- ставить цели и формулировать задачи, связанные с реализацией профессиональных функций;
- анализировать внешнюю и внутреннюю среду организации, выявить ее ключевые элементы и оценивать их влияние на организацию;
- анализировать организационную структуру и разрабатывать предложения по ее совершенствованию;
- организовывать командное взаимодействие для решения управленческих задач;
- анализировать коммуникационные процессы в организации и разрабатывать предложения по повышению их эффективности;
- диагностировать организационную культуру, выявлять ее сильные и слабые стороны, разрабатывать предложения по ее совершенствованию.

Владеть:

- владеть современными технологиями управления персоналом;
- готовностью участвовать в реализации программы организационных изменений, способностью преодолевать локальные сопротивления изменениям;
- владеть методами принятия стратегических, тактических и оперативных решений;

4. Структура и содержание дисциплины «Коммерческий менеджмент»

4.1.Содержание дисциплины

№ п/п	Раздел дисциплины Тема лекции и вопросы	Семестр	Неделя семестра	Виды учебной работы, включая самостоятельную работу студентов и трудоемкость (в часах)				Формы текущего контроля успеваемости. Форма промежуточной аттестации.
				ЛК	ПЗ	ЛР	СР	
	1	2	3	4	5	6	7	8
1.	Тема 1. «Сущность, цель и задачи коммерческого менеджмента» 1. Сущность и значение коммерческого менеджмента. 2.Цели и задачи коммерческого менеджмента.	8	1	2			5	Входная контрольная работа
2.	Тема 2. «Функции и механизмы коммерческого менеджмента» 1.Основные функции коммерческого менеджмента. 2.Классификация механизмов в коммерческом менеджменте		2	2			5	
3.	Тема 3. «Выбор организационно-правовой деятельности коммерческого предприятия» 1.Классификация коммерческих предприятий. 2.Участники коммерческой деятельности.		3	2	2		5	Контрольная работа №1
4.	Тема 4. «Выбор типов магазинов входящих в состав коммерческого предприятия» 1.Сущность и значение типов магазина входящих в состав коммерческого предприятия. 2.Основные принципы классификации магазинов.		4	2			5	
5.	Тема 5. «Содержание товарно-технологических процессов в магазине и технологическая планировка его помещений». 1. Сущность и значение техно-		5	2	2		5	

	логических процессов. 2. Значение технологической планировки в коммерческом менеджменте.							
6.	Тема 6. «Организация процессов приемки, хранения и подготовке товаров к продаже». 1. Процесс приемки товаров. 2. Процесс хранения товаров. 3. Подготовка товара к продаже.		6	2	2		5	Контрольная работа №2
7.	Тема 7. «Управление товарооборотом» 1. Экономические основы управления товарооборотом коммерческого предприятия. 2. Оценка и прогнозирование конъюнктуры потребительского рынка. 3. Планирование и нормирование товарных запасов.		7	2			6	
8.	Тема 8. «Управление финансовым состоянием коммерческого предприятия» 1. Оценка финансового состояния. 2. Финансовое планирование. 3. Мониторинг текущей финансовой деятельности.		8	1	2		6	Контрольная работа №3
9.	Тема 9. «Управление хозяйственными рисками» 1. Виды хозяйственных рисков. 2. Оценка уровня хозяйственных рисков. 3. Профилактика хозяйственных рисков и страхование хозяйственных рисков.		8	1			6	Опрос по пройденному материалу
	Итого			16	8		48	Зачет

4.2. Содержание практических занятий

№	№ лекции	Наименование практического занятия	Количество часов	Методическая литература и методические разработки.
1	2	3	4	5
1.	Тема 1.	«Сущность, цель и задачи коммерческого менеджмента»	2	1,2,5,9
2.	Тема 2.	«Функции и механизмы коммерческого менеджмента»		3,4,8,9
3.	Тема 3.	«Выбор организационно-правовой деятельности коммерческого предприятия»		2,4,9,7
4.	Тема 4.	«Выбор типов магазинов входящих в состав коммерческого предприятия»	2	1,3,6,9
5.	Тема 5.	«Содержание товарно-технологических процессов в магазине и технологическая планировка его помещений».		4,5,9,12
6.	Тема 6.	«Организация процессов приемки, хранения и подготовке товаров к продаже».	2	7,13,14,9
7.	Тема 7.	«Управление товарооборотом»		4,5,9,12
8.	Тема 8.	«Управление финансовым состоянием коммерческого предприятия»	2	4,5,9,12
9.	Тема 9.	«Управление хозяйственными рисками»		7,13,14,9
Итого:			8	

4.3. Тематика для самостоятельной работы студента

№ п/п	Тематика по содержанию дисциплины, выделенная для самостоятельного изучения	Кол-во часов из содержания дисциплины	Рекомендуемая литература и источники информации	Формы контроля СРС
1	2	3	4	5
1.	Сущность, цель и задачи коммерческого менеджмента	5	1,3,8,9	Опрос
2.	Классификация механизмов в коммерческом менеджменте	5	2,7,9	Тесты
3.	Участники коммерческой деятельности	5	1,6,8,9	Рефераты
4.	Основные принципы классификации магазинов.	5	4,6,13,9	Доклад тесты
5.	Значение технологической планировки в коммерческом менеджменте.	5	2,12,13,9	Доклад тесты
6.	Организация процессов приемки, хранения и подготовке товаров к продаже 1. Процесс приемки товаров. 2. Процесс хранения товаров. 3. Подготовка товара к продаже.	5	1,3,9	Реферат
7.	Управление товарооборотом	6	6,7,9	Опрос
8.	Управление финансовым состоянием коммерческого предприятия	6	13,14,8,9	Опрос
9.	Профилактика хозяйственных рисков и страхование хозяйственных рисков	6	2,6,8,9	Тесты
ИТОГО		48		

5. Образовательные технологии дисциплины «Коммерческий менеджмент»

В рамках курса «Коммерческий менеджмент» уделяется особое внимание установлению межпредметных связей, демонстрации возможности применения полученных знаний в практической деятельности.

В соответствии с требованиями ФГОС ВО по направлению реализация компетентностного подхода широко используются в учебном процессе активные и интерактивные формы проведения занятий (компьютерных симуляций, деловые и ролевые игры, разбор конкретных ситуаций, психологические и иные тренинги) в сочетании с внеаудиторной работой с целью формирования и развития профессиональных навыков обучающихся. В рамках учебных курсов предусматриваются встречи с представителями российских и зарубежных компаний, государственных и общественных организаций, мастер-классы экспертов и специалистов.

Для развития и совершенствования коммуникативных способностей студентов организуются специальные учебные занятия в виде «диспутов» или «конференций», при подготовке к которым студенты заранее распределяются по группам, отстаивающим ту или иную точку зрения по обсуждаемой проблеме.

В лекционных занятиях используются следующие инновационные методы:

- **групповая форма обучения** - форма обучения, позволяющая обучающимся эффективно взаимодействовать в микрогруппах при формировании и закреплении знаний;

- **компетентностный подход к оценке знаний** - это подход, акцентирующий внимание на результатах образования, причём в качестве результата рассматривается не сумма усвоенной информации, а способность человека действовать в различных проблемных ситуациях;

- **лично-ориентированное обучение** - это такое обучение, где во главу угла ставится личность обучаемого, ее самобытность, самооценку, субъективный опыт каждого сначала раскрывается, а затем согласовывается с содержанием образования;

- **междисциплинарный подход** - подход к обучению, позволяющий научить студентов самостоятельно «добывать» знания из разных областей, группировать их и концентрировать в контексте конкретной решаемой задачи;

- **развивающее обучение** – ориентация учебного процесса на потенциальные возможности человека и на их реализацию. В концепции развивающего обучения учащийся рассматривается не как объект обучающих воздействий учителя, а как самоизменяющийся субъект учения.

В процессе выполнения практических занятий используются следующие методы:

- **исследовательский метод обучения** - метод обучения, обеспечивающий возможность организации поисковой деятельности обучаемых по решению новых для них проблем, в процессе которой осуществляется овладение обучаемыми методами научного познания и развитие творческой деятельности;

- **метод рейтинга** - определение оценки деятельности личности или события. В последние годы начинает использоваться как метод контроля и оценки в учебно-воспитательном процессе;

- **проблемно-ориентированный подход** - подход к обучению, позволяющий сфокусировать внимание студентов на анализе и разрешении какой-либо конкретной проблемной ситуации, что становится отправной точкой в процессе обучения.

При освоении дисциплины используются следующие сочетания видов учебной работы с методами и формами активизации познавательной деятельности студентов для достижения запланированных результатов обучения и формирования компетенций.

Методы и формы активизации деятельности	Виды учебной деятельности			
	ЛК	ПЗ	СРС	Реферат
Дискуссия	х			
IT-методы			х	х
Командная работа			х	
Разбор кейсов	х		х	х
Индивидуальное обучение			х	х
Проблемное обучение	х		х	х
Контекстное обучение	х		х	х
Обучение на основе опыта	х		х	х
Имитационное обучение	х		х	х
Модульное обучение	х		х	х

Для достижения поставленных целей преподавания дисциплины реализуются следующие средства, способы и организационные мероприятия:

–изучение теоретического материала дисциплины на лекциях с использованием компьютерных технологий;

–самостоятельное изучение теоретического материала дисциплины с использованием *Internet*-ресурсов, информационных баз, методических разработок, специальной учебной и научной литературы;

–проведение занятий с использованием метода конкретных ситуаций, кейсов;

–закрепление теоретического материала при проведении занятий, выполнении курсовых работ с использованием учебных, научных ресурсов и программных продуктов для выполнения расчетных, проблемно-ориентированных, поисковых, творческих заданий.

Контекстное обучение - Интеграция различных видов деятельности студентов: учебной, научной, практической. Создание условий, максимально приближенных к реальным.

Имитационное обучение - Использование игровых и имитационных форм обучения.

Проблемное обучение - Инициирование самостоятельного поиска (студентом) знаний через проблематизацию (преподавателем) учебного материала.

Модульное обучение - Содержание учебного материала жестко структурируется в целях его максимально полного усвоения, сопровождаясь обязательными блоками упражнений и контроля по каждому фрагменту.

Удельный вес занятий, проводимых в интерактивных формах, составляет 12 % от объема аудиторных занятий (16 часов)

6. Оценочные средства для текущего контроля успеваемости, промежуточной аттестации по итогам освоения дисциплины и учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы студентов по дисциплине «Коммерческий менеджмент»

Для выработки навыков восприятия и анализа студентам предлагаются к прочтению и содержательному анализу работы классических и современных ученых (либо их разделы).

Результаты работы с текстами обсуждаются на семинарских занятиях, посвященных историческим типам этики и культуры, другим разделам курса. Студенты выполняют задания, самостоятельно обращаясь к учебной, справочной и оригинальной научной литературе. Проверка выполнения заданий осуществляется как на семинарских занятиях с помощью устных выступлений студентов и их коллективного обсуждения, так и с помощью письменных самостоятельных (контрольных) работ.

6.1. Вопросы входного контроля

1. Бизнес, определение бизнеса.
2. Инфраструктура и среда предпринимательства.
3. Функции бизнеса.
4. Порядок регистрации и утверждения фирм.
5. Капитал фирмы.
6. Финансовые риски.
7. Лизинг.
8. Инвестиционная деятельность.
9. Значение бизнес-планов.
10. Валютная система.
11. Правовой статус предпринимательства.
12. Конкуренция.

6.2. Перечень допросов текущих контрольных работ по дисциплине «Коммерческий менеджмент»

Контрольная работа №1

1. Цели и задачи коммерческого менеджмента.
2. Функции коммерческого менеджмента.
3. Структура механизма коммерческого менеджмента.
4. Механизм управления деятельностью коммерческого менеджмента.
5. Индивидуальное предпринимательство.
6. Товарищество (партнерство).
7. Корпорация.
8. Коммерческие организации.
9. Некоммерческие организации.

10. Корпоративные объединения.
11. Правовой статус коммерческого предпринимательства.

Контрольная работа №2

1. Типы магазинов, входящих в состав коммерческого предприятия.
2. Принципы классификации магазинов.
3. Классификация, по составу контингента товарной специализации.
4. Методы самообслуживания в магазине.
5. Торгово-технологические процессы в магазине.
6. Процессы приемки, хранения и продажи товаров.
7. Процесс обслуживания покупателей.
8. Эффективные методы продажи товаров.
9. Внутримагазинная информация.
10. Понятие товарооборот.
11. Управление товарооборотом.
12. Прогнозирование конъюнктуры потребительского рынка.
13. Товарные запасы.
14. Нормирование товарных запасов.
15. Планирование товарных запасов.

Контрольная работа №3

1. Финансовое планирование на предприятиях торговли.
2. Балансовый план коммерческого предприятия.
3. Виды хозяйственных рисков.
4. Инвестиционный риск.
5. Финансовые потери связанные с рисками.
6. Оценка уровня хозяйственных рисков.
7. Управление хозяйственными рисками.
8. Профилактика и страхование хозяйственных рисков.
9. Экономический, ценовой, валютные риски.
10. Инфляционные, процентные риски.

6.3. Перечень вопросов к экзамену по дисциплине «Коммерческий менеджмент»

1. Цели и задачи коммерческого менеджмента.
2. Сущность и значение коммерческого менеджмента.
3. Особенности коммерческого менеджмента и его приоритетные задачи.
4. Основные функции коммерческого менеджмента.
5. Структура механизма коммерческого менеджмента.
6. Механизм управления деятельностью коммерческого предприятия.
7. Классификация коммерческих предприятий, индивидуальное предпринимательство.
8. Товарищество (партнерство), основные черты, преимущества и недостатки.
9. Корпорация. Главные особенности. Преимущества и недостатки.

10. Участники коммерческой деятельности.
11. Коммерческие организации (хозяйственные товарищества и общества), ООО, АО.
12. Коммерческие организации (производственный кооператив, унитарное предприятие, казенное предприятие).
13. Некоммерческие организации.
14. Индивидуальное предпринимательство. Понятие, недостатки и преимущества.
15. Типы корпоративных объединений.
16. Сущность и значение типов магазинов, входящих в состав коммерческого предприятия.
17. Принципы классификации магазинов.
18. Классификация по характеру возмещения, по составу контингента товарной специализации.
19. Эффективность работы магазинов реализующих их товары по методу самообслуживания.
20. Основные и вспомогательные технологические процессы.
21. Группы помещений, обеспечивающих осуществление торгово-технологических процессов.
22. Показатели определения общей технологической планировки.
23. Организация процесса приемки товаров.
24. Организация процесса хранения товаров.
25. Организация подготовки товаров к продаже.
26. Управление процессом обслуживания покупателей в магазине.
27. Формирование ассортимента товаров в магазине.
28. Выбор эффективных методов продажи товаров.
29. Организация дополнительных услуг покупателям.
30. Классификация методов продажи.
31. Организация внутримагазинной информации.
32. Понятие товарооборот. Общий объем, состав, структура товарооборота.
33. Управление товарооборотом.
34. Экономические основы управления товарооборотом коммерческого предприятия.
35. Оценка и прогнозирования конъюнктуры потребительского рынка.
36. Планирование объема и структуры реализации товаров.
37. Нормирование товарных запасов.
38. Планирование товарных запасов.
39. Планирование поступления и закупки товаров.
40. Конъюнктурные циклы потребительского рынка.
41. Определение плановой структуры реализации товаров.
42. Цели формирования товарных ресурсов.
43. Анализ поступления товаров на предприятие в предплановом периоде.
44. Классификация товарных запасов.
45. Оценка финансового состояния коммерческого предприятия.
46. Финансовое планирование на предприятиях торговли.
47. Мониторинг текущей финансовой деятельности.
48. Балансовый план коммерческого предприятия.
49. Управление хозяйственными рисками.
50. Основные виды хозяйственными рисками.
51. Оценка уровня хозяйственных рисков.
52. Профилактика и страхование хозяйственных рисков.
53. Инвестиционный, риск потери финансовой устойчивости, налоговый риск.
54. Экономический, ценовой, валютные риски.
55. Инфляционный, процентный риск.

56. Систематический риск, несистематический риск.
57. Определение возможных финансовых потерь, связанных с хозяйственными рисками.
58. Диверсификация хозяйственных рисков.
59. Значение технологической планировки в коммерческом менеджменте.
60. Схемы размещения оборудования в магазине.
61. Показатели оценки целесообразности выбора оборудования для торговли.

6.4. Вопросы для проверки остаточных знаний по дисциплине «Коммерческий менеджмент»

1. Цели и задачи коммерческого менеджмента.
2. Функции коммерческого менеджмента.
3. Механизм управления деятельностью коммерческого предприятия.
4. Участники коммерческой деятельности.
5. Хозяйственное товарищество.
6. ООО, (общество с ограниченной ответственностью).
7. АО, (акционерное общество).
8. Коммерческие организации.
9. Некоммерческие организации.
10. Принципы классификации магазинов.
11. Основные и вспомогательные технологические процессы в магазине.
12. Формирование ассортимента в магазине.
13. Понятие товарооборот.
14. Конъюнктура потребительского рынка.
15. Товарные запасы.
16. Виды хозяйственных рисков.
17. Финансовое планирование на предприятиях торговли.

6.5. Краткие требования к структуре, содержанию и составу курсовых работ по дисциплине «Коммерческий менеджмент»

ВВЕДЕНИЕ

Курсовая работа – важная форма самостоятельной работы студентов. В процессе её подготовки студенты изучают наиболее актуальные и сложные проблемы, учатся анализировать явления экономической и управленческой жизни, закреплять ранее полученные знания, получают возможность лучшего и осознанного изучения конкретно - экономических дисциплин. Её написание имеет большое значение:

- во-первых, она приобщает студентов к самостоятельной творческой работе с экономической литературой, приучает находить в ней основные положения, относящиеся к избранной проблеме, подбирать, обрабатывать и анализировать конкретный материал, составлять таблицы и диаграммы и на их основе делать правильные выводы;
- во-вторых, студент привыкает четко, последовательно и экономически грамотно излагать свои мысли при анализе теоретических проблем и учится творчески применять теорию управления, связывать её с практикой;
- в-третьих, работа закрепляет и углубляет знания студентов по теории менеджмента;
- в-четвертых, прививает навыки работы на компьютере.

Важным результатом написания курсовой работы является приобретение студентами навыков научного исследования, изучение научной литературы по избранным темам и проблемам, сбор и обработка статистических и других цифровых материалов. И, наконец, студент может использовать свою работу для участия на научных конференциях, для написания на завершающей стадии обучения выпускной квалификационной работы.

Успешное написание курсовой работы во многом зависит от того, насколько четко студент представляет себе основные требования, предъявляемые к ней. Эти требования относятся, прежде всего, к тому, насколько полно раскрыто содержание темы, логике изложения и аргументированности, объему и форме изложения материала с учетом специфики курсовой работы, а также к её оформлению

ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ КУРСОВОЙ РАБОТЫ

Цель выполнения курсовой работы:

- повысить уровень знаний студентов по изучаемой дисциплине и закрепить их с помощью самостоятельной работы;
- систематизировать и углубить теоретические знания по основам менеджмента;
- применять теоретические знания к анализу конкретных экономических ситуаций и принятию эффективных управленческих решений, принимаемых на предприятиях и организациях в условиях становления и развития рыночной экономики;
- развивать способности самостоятельной научно-исследовательской, аналитической работы, овладения методиками социально-экономического обоснования проектов, навыками поиска, сбора, систематизации и использования информации (статистической, экономической, финансовой и пр.) для управленческой деятельности, повышения ее эффективности.

Тема курсовой работы должна быть актуальной, соответствовать современному состоянию и перспективам развития теории и практики управления.

Предметом исследований могут быть актуальные или недостаточно изученные теоретические и практические вопросы в области управленческой деятельности, а также современные проблемы менеджмента в различных областях социально-экономического развития общества.

При выполнении курсовой работы студенты приобретают навыки и опыт:

- формирования цели и задачи разрабатываемой темы, составления плана работы;
- критического анализа литературных источников;
- увязки положений рыночной экономической теории с решением конкретных практических задач, выявления современных направлений и методов решения рассматриваемых проблем;
- анализа и обобщения технико-экономических показателей, статистических данных, отчетов о ходе выполнения намеченных целей;
- выявления недостатков и упущений в осуществлении управленческой деятельности на предприятии;
- самостоятельного решения вопросов, связанных с совершенствованием исследования товарных рынков, ведения товарной, ценовой и сбытовой политики на предприятии;
- технико-экономического обоснования полученных решений и разработанных мероприятий;
- изложения материала в строгой последовательности и обеспечения органической связи отдельных разделов работы.

ПОРЯДОК ВЫБОРА ТЕМЫ КУРСОВОЙ РАБОТЫ

Качество курсовой работы в значительной степени зависит от выбора темы. Темы курсовых работ должны быть конкретными, направлены на решение практических вопросов, возникающих перед предприятием. Тема курсовой работы должна быть выбрана с учетом интересов студента. Студентам предоставляется право выбора темы курсовой работы. Выбирается она либо в пределах типовой тематики, утвержденной кафедрой, либо самостоятельно с обоснованием целесообразности ее разработки.

При выборе темы курсовой работы студент должен учитывать возможность сбора необходимых материалов на конкретном объекте, которая должна соответствовать тема-

тике той организации, на материалах которой будет осуществлено решение намеченной проблемы. В ряде случаев тему курсовой работы устанавливают в соответствии с уставом предприятия. Кроме того, целесообразно выбирать тему с учетом перспективы развития затронутых вопросов в дипломной работе.

Студент согласовывает с руководителем соответствующую литературу, связанную с избранной темой. На основании прочитанной литературы студенты должны составить предварительный план работы, раскрывающий ее содержание, направление, согласовать его с руководителем (консультантом).

В соответствии с темой курсовой работы научный руководитель выдает студенту индивидуальное задание по изучению объекта практики и сбору материала, устанавливает график выполнения курсовой работы.

ТРЕБОВАНИЯ К СОДЕРЖАНИЮ КУРСОВОЙ РАБОТЫ

Курсовая работа представляет собой выполненное студентом под руководством преподавателя кафедры исследование, направленное на решение стоящей перед предприятием или группой предприятий конкретной экономической проблемы.

Выбор проблемы исследования определяется основными направлениями совершенствования хозяйственного механизма на современном этапе, задачами, стоящими в области экономического развития, а также спецификой отрасли и предприятия, на примере которого выполняются исследования. По своему содержанию курсовая работа должна отражать теоретическую и методическую подготовленность студента к решению проблемы. Для этого студенту необходимо раскрыть экономическое содержание исследуемых явлений и процессов, показать их место и роль в системе дальнейшего совершенствования хозяйственного механизма.

Получение достоверных и полных результатов исследования невозможно без применения обоснованного методического подхода к его проведению. Разработка его предполагает определение цели и основных направлений исследования: обоснование выбора объекта исследования и периода времени, за которое оно проводится с точки зрения обеспечения репрезентативности результатов, выбор способов и последовательности проведения исследования, а также методики обобщения и изучения его результатов. При этом исследование должно опираться на применение прогрессивных методов анализа, и в первую очередь с привлечением электронно-вычислительной техники.

Базой для проведения исследования должно служить конкретное предприятие, а проводимые данные и расчеты должны быть реальны, соответствовать целям и задачам исследования и давать исчерпывающую и достоверную характеристику состояния проблемы.

По результатам проведенного анализа студент получает новое представление об имеющихся на анализируемом предприятии резервах из-за из-за частичного или полного использования которых возникла исследуемая проблема.

На следующем этапе разрабатываются конкретные мероприятия, позволяющие реализовать выявленные резервы. Предполагаемые мероприятия должны иметь выраженный экономический характер и быть в пределах компетенции специалиста-экономиста. Эффективность предложенных вариантов решения проблемы должна быть обоснована соответствующими расчетами. В ходе написания курсовой работы студент должен проявить свою способность к самостоятельной работе. В этой связи аналитическую работу и разработку организационно-технических мероприятий по совершенствованию деятельности предприятий недопустимо сводить к простой переписке уже готовых материалов анализа проделанного работниками предприятия, или мероприятий сопоставленного ими же плана повышения эффективности производства.

Проведенное в курсовой работе исследование должно иметь законченный характер. Наибольшей ценностью обладают работы, отличающиеся непосредственной практической значимостью для анализируемого предприятия, подтвержденной документально справкой

или актом о внедрении. В документе указывается реальный экономический эффект, получаемый предприятием от внедрения мероприятий, предложенных в курсовой работе.

ОБЪЕМ, ОФОРМЛЕНИЕ И СТРУКТУРА КУРСОВОЙ РАБОТЫ

Любая научная работа требует, прежде всего, целеустремленности, умения видеть главную проблему, поэтому при выполнении курсовой работы, необходимо составление четкого плана отражающего содержание темы. План составляется тогда, когда уже в общих чертах ясны вопросы, которые необходимо изложить.

План - это основа работы, и от того, как он составлен, будет зависеть уровень всей письменной работы. План работы тесно связан с её структурой. Составленный план работы представляется для согласования преподавателю экономической теории, который консультирует студента. Как всякая научная работа курсовая состоит из введения, основной части, заключения и выводов, а также списка использованной литературы. По методике между составными частями работы должна быть соблюдена определенная пропорциональность. Введение, не должно превышать 5-6% всего объёма работы, заключение и выводы- до 10%. Основная часть работы, как правило, разделяется на главы и параграфы.

Объем курсовой работы должен быть не менее 30 машинописных страниц, шрифт – 14; интервал – 1,5; поля – верхнее (2,0), нижнее (2,0), правое (1,5), левое (3,0).

Титульный лист оформляется в соответствии с установленными правилами.

Во введении характеризуются цель и задачи проводимого исследования, его актуальность, методическая база, а также предмет и объект исследования. По объему введение не должно превышать 2-3- страницы текста.

Основную часть работы составляют, как правило, три главы, которые условно можно характеризовать как теоретическая, аналитическая и рекомендательная.

В первой главе излагаются теоретические основы и предпосылки решения поставленной проблемы. Объем ее не должен превышать треть общего объема.

Во второй главе - предлагается методика анализа по избранной проблеме, непосредственно анализ, а также производится обобщение полученных в процессе анализа результатов.

В третьей главе - должны найти отражение разработанные студентом рекомендации и мероприятия, способствующие решению поставленной проблемы, их экономическая эффективность.

В заключении автор курсовой работы в концентрированном виде излагает вытекающие из результатов исследования выводы о состоянии и путях решения проблемы и дает оценку в решение последней. По своему объему заключение может составить от 3 до 5 единиц текста. Список литературы должен содержать полный перечень источников, использованных при выполнении курсовой работы.

В приложении даются, как правило, статистические формы, таблицы и рисунки, позволяющие обеспечить документальное подтверждение или большую наглядность проведенного исследования.

Последовательность выполнения курсовой работы предусматривает следующие этапы:

- обзор специальной научно-экономической литературы и составление библиографии по выбранной теме;
- разработка плана курсовой работы;
- сбор информационных материалов;
- написание введения и первой главы работы;
- написание второй главы работы;
- написание третьей главы работы и заключения.

ПРЕДСТАВЛЕНИЕ ГОТОВОЙ КУРСОВОЙ РАБОТЫ НА КАФЕДРУ ДЛЯ ПРОВЕРКИ

Полностью оформленную курсовую работу студент в срок, предусмотренный графиком, представляет для проверки на кафедру. Качество оценивается руководителем с учетом теоретического и практического содержания ответов.

При проверке курсовых работ, представленных для проверки, выявляются многие недочеты: низкий теоретический уровень содержания (оно носит описательный, поверхностный характер, даны ошибочные или устаревшие положения); текст написан небрежно, с сокращением слов, кроме общепринятых, слабо отредактирован, нередко с грамматическими и стилистическими ошибками); отсутствует какая-либо составная часть курсовой работы (план, приложение, список использованной литературы и т.д.); неправильно оформлен титульный лист; не даны сноски на соответствующие первоисточники; отсутствуют развернутые выводы и рекомендации и др. Приведенный и некоторые другие недостатки влекут за собой возврат курсовой работы на повторное выполнение и доработку.

Допущенная к защите курсовая работа остается на кафедре до начала зачетно-экзаменационной сессии.

ЗАЩИТА КУРСОВОЙ РАБОТЫ

Защита курсовой работы производится в соответствии с календарным планом выполнения работы.

Защищается курсовая работа в присутствии комиссии, назначенной кафедрой студент в течение 10 минут излагает ее основное содержание. Учитывая выступление студента и ответы на вопросы в ходе защиты, студенту выставляется оценка, которая записывается в зачетную книжку.

6.6. Перечень тем курсовых работ по дисциплине «Коммерческий менеджмент»

1. Функции и стратегии коммерческого менеджмента.
2. Стратегия коммерческого менеджмента ее содержание и последовательность разработки.
3. Организационные формы функционирования коммерческого предприятия и его структурных единиц.
4. Выбор типов магазинов, входящих в состав торгового предприятия.
5. Управление технологическими процессами коммерческого предприятия.
6. Управление процессами обслуживания покупателей.
7. Управление персоналом коммерческой фирмы.
8. Управление товарооборотом торгового предприятия.
9. Управление доходами коммерческого предприятия.
10. Управление издержками обращения коммерческого предприятия.
11. Управление прибылью торгового предприятия.
12. Прибыль торгового предприятия и механизм его формирования.
13. Издержки обращения торгового предприятия и факторы влияющие на их формирование.
14. Формирование ценовой политики коммерческого предприятия.
15. Нормирование и планирование торговых запасов на предприятии.
16. Планирование объема и структуры реализации товаров.
17. Оценка и прогнозирование конъюнктуры потребительского рынка.
18. Общие принципы управления коммерческим предприятием.
19. Организация внутри- магазинной рекламы и информации.

20. Эффективные методы продажи товаров.
21. Формирование ассортимента товаров в магазине.
22. Организация, размещение и выкладка товаров в товарном зале.
23. Организация процессов приемки, хранение и подготовка к продаже.
24. Содержание торгово-технических процессов в магазине и планировка помещений.
25. система основных элементов формирующих уровень обслуживания покупателей.
26. планирование поступлений и закупки товаров коммерческими предприятиями.
27. Маркетинговая стратегия по обеспечению конкурентоспособности продукции.
28. Управление инвестиционной деятельностью коммерческой фирмы.
29. Развитие оптово-розничной сети по торгово-продовольственным товарам и пути ее организации.
30. Планирование и организация рекламных компаний в коммерческой фирме.
31. управление ассортиментом продукции на коммерческом предприятии.
32. Управление комплексом маркетинга на торговой фирме.
33. Проектирование организации службы маркетинга на коммерческом предприятии.
34. Организация маркетинга виртуальных магазинов.
35. Анализ рыночной конъюнктуры, как основа коммерческой политики фирмы.
36. Управление инновационной деятельностью коммерческого предприятия.
37. Мотивация трудовой деятельности персонала коммерческой фирмы.
38. Совершенствование организационной структуры коммерческого предприятия.
39. Формирование марочной политики.
40. Разработка ценовой политики для новых товаров.
41. Формирование сетей реализации продукции.
42. Планирование оптового и розничного товарооборота фирмы.
43. Оптимизация коммерческих логистических систем.
44. Управление финансовой деятельностью и повышение рентабельности торгового предприятия.
45. Управление имуществом торгового предприятия.
46. Управление хозяйственными рисками.

6.7. Критерии оценки качества освоения учебной дисциплины «Коммерческий менеджмент»

Оценка "**отлично**" предполагает, что студент:

- на основе программного объема знаний свободно ориентируется в проблематике учебного курса;
- владеет принципами анализа и синтеза;
- в самостоятельной работе проявил элементы творчества;
- способен достаточно свободно и грамотно ориентироваться в литературе гуманитарного и экономического характера.

Оценка "**хорошо**" предполагает, что студент:

- владеет основным объемом знаний в рамках программы курса;
- прочно усвоил основные понятия и категории; активно работал на семинарах.

Оценка "**удовлетворительно**" предполагает, что студент:

- знает основные понятия и категории;
- может дать, в основном, правильные суждения;

– на семинарах работал неактивно.

Оценка "**неудовлетворительно**" предполагает, что студент:

– не знает основных понятий, категории и терминов;

– не вышел за пределы отдельных представлений;

– не выполнял задания к семинарам и не справлялся с контрольными заданиями.

**7. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины
«Коммерческий менеджмент»**

**РЕКОМЕНДУЕМАЯ ЛИТЕРАТУРА
(ОСНОВНАЯ И ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ)**

№ № п/ п	Виды занятия (лк)	Комплект необходимой учебной литературы по дисциплинам(наим учебника, учебного пособия, лекций, учебно-методической литературы)	Автор(ы)	Издательство и год издания.	Количество пособий учебников и прочей литературы.	
					в библиотечке	на кафедре
1	2	3	4	5	6	7
ОСНОВНАЯ						
1.	Лк, пз	Комерческий менеджмент : учеб. Пособие.	Магдиева М.Н., Алахвердиева С.В.	ФГБОУ ВПО «ДГТУ» Махачкала: Изд-во ДГТУ , 2012	5	20
2.	Лк, пз	Коммерческая деятельность : учебник для вузов	Ф.Г. Панкратов	11-е изд., перераб. и доп. - М. : Дашков и К, 2009. - 499 с. : ил. Гриф: Рек. МО РФ.	15	
3.		Маркетинг менеджмент. Экспресс-курс. 3-е изд.	Котлер Ф., Келлер К. Л.	СПб. : Питер, 2010 г. — 480 с. — Электронное издание. (http://ibooks.ru/product.php?productid=21896)		
4.		Теория организации.	Михненко П. А.	М. : МФПУ «Синергия», 2013 г. — 336 с. — Электронное издание. — УМО. (http://ibooks.ru/product.php?productid=334918)		

5.		Теория риска и моделирование рискованных ситуаций: Учебник, 5-е изд.	Шапкин А.С., Шапкин В.А.	М. : Дашков и К°, 2012 г. — 880 с. — Электронное издание. — МО РФ. (http://ibooks.ru/product.php?productid=25045)		
ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ						
6.	Лк, пз	Товарные знаки, знаки обслуживания и наименования мест происхождения товаров : учебник для вузов РГИИС.	В.Е. Китайский	М.: Книжный мир, 2007. - 165 с. : ил.- (Высшая школа). - Прил.: с. 137- 163. Гриф: Рек. МО РФ.	3	
7.	Лк, пз	Основы коммерции : учеб. пособие для вузов	Э.В. Минько, А.Э. Минько.	М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2007. - 512 с. Гриф: Доп. УМО РФ.	20	
8.	Лк, пз	Методические указания №2085 к выполнению и защите курсовых работ по дисц. "Коммерческий менеджмент" : для студ. спец. "Менеджмент организации" / ГОУ ВПО ДГТУ", Каф. менеджмента ;	Т.К. Абдулаева, М.Н. Магдиева	ГОУ ВПО «ДГТУ» Махачкала: Изд-во ДГТУ, 2011. - 16 с.	10	10
9.	Лк, пз	Методические указания №2084 к практическим занятиям и самостоятельной работе по дисц. "Коммерческий менеджмент" : для студ. спец. "Менеджмент организации"	Т.К. Абдулаева, М.Н. Магдиева.	ГОУ ВПО "ДГТУ", Махачкала : Изд-во ДГТУ, 2011.	10	10
10.	Лк, пз	Коммерческий менеджмент : курс	М.Н. Магдиева, Т.К. Абдулаева	ГОУ ВПО "ДГТУ", Махачкала: Изд-во	50	

		лекций	лаева	ДГТУ, 2006.			10
Периодические издания							
11.	ЛК, ПЗ	«Интегрированная логистика», ВИНТИ.					
12.	ЛК, ПЗ	"Логистика", ООО "Тара и упаковка".					
13.	ЛК, ПЗ	"Современный склад", ООО "КИА центр".					
14.	ЛК, ПЗ	Логинфо", ООО "КИА центр					
Программное обеспечение и Интернет-ресурсы:							
15.	ПЗ, СРС	Самостоятельное тестирование на сайте: http://www.fepo.ru					
16.	ПЗ, СРС	www.openbudget.ru – финансовые, экономические и политические новости					
17.	ПЗ, СРС	www.ereport.ru					
18.	ПЗ, СРС	www.lenta.ru/news/					
19.	ПЗ, СРС	www.economist.com - Электронный журнал «Экономист»					
20.	ПЗ, СРС	www.ft.com - Финансовое время					
21.	ПЗ, СРС	http://www.government.ru - Интернет-портал Правительства Российской Федерации					
22.	ПЗ, СРС	http://www.economy.gov.ru - Министерство экономического развития РФ					
23.	ПЗ, СРС	http://www.gks.ru - Федеральная служба государственной статистики					
24.	ПЗ, СРС	http://www.rbcnet.ru - Торгово-					

		промышленная палата РФ				
25.	ПЗ, СРС	http://www.circle.ru/				
26.	ПЗ, СРС	http://www.avtopilot.ru/Auto/1998/03/avtorit.html .				
27.	ПЗ, СРС	http://www.sostav.ru				
28.	ПЗ, СРС	http://ressclub.host.ru				
29.	ПЗ, СРС	http://markus.spb.ru . Управление изменениями в компании.				
базы данных, информационно-справочные и поисковые системы:						
30.	ПЗ, СРС	Портал «Гуманитарное образование» http://www.humanities.edu.ru/				
31.	ПЗ, СРС	Федеральный портал «Российское образование» http://www.edu.ru/				
32.	ПЗ, СРС	Федеральное хранилище «Единая коллекция цифровых образовательных ресурсов» http://school-collection.edu.ru/				

8. Материально-техническое обеспечение дисциплины (модуля)

МТО включает в себя:

- библиотечный фонд (учебная, учебно-методическая, справочная экономическая литература, экономическая научная и деловая периодика);
- компьютеризированные рабочие места для обучаемых с доступом в сеть Интернет;
- аудитории, оборудованные проекционной техникой.

1. Лекционные занятия:

- аудитория, оснащенная презентационной техникой (проектор, экран, компьютер/ ноутбук),
- комплект электронных презентаций/слайдов.

2. Рабочее место преподавателя, оснащенное компьютером с доступом в Интернет,

- рабочие места студентов, оснащенные компьютерами с доступом в Интернет, предназначенные для работы в электронной образовательной среде.

На инженерно-экономическом факультете ФГБОУ ВО «Дагестанский государственный технический университет» имеются аудитории, оборудованные интерактивными досками и проекторами, что позволяет читать лекции в формате презентаций, разработанных с помощью пакета прикладных программ MS Power Point, использовать наглядные, иллюстрированные материалы, обширную информацию в табличной и графической формах, а также электронные ресурсы сети Интернет.

Программа составлена в соответствии с требованиями ФГОС ВО с учетом рекомендаций ООП ВО по направлению *38.03.02 – «Менеджмент»*, по профилю - *«Менеджмент организации»*.

Рецензент от выпускающей кафедры менеджмента по направлению (специальности) 38.03.02 – «Менеджмент» _____ *Муллахмедова С.С.*

