

Аннотация рабочей программы учебной дисциплины

Информация о владельце:

ФИО: Макаренко Елена Николаевна

Должность: Ректор

Дата подписания: 20.04.2021 17:13:12

Уникальный программный ключ:

c098bc0c1041cb2a4cf926cf171d6715d99a6ae00adc8e27b55cbe1e2dbd7c78

ОП.03 Менеджмент (по отраслям)

Семестр	4 (2.2)			
(<Курс>. <Семестр на курсе>)	Итого			
Недель	109			
Вид занятий	УП	РПД	УП	РПД
Лекции	54	54	54	54
Практические	54	54	54	54
Консультации	10	10	10	10
Итого ауд.	108	108	108	108
Контактная работа	118	118	118	118
Сам. работа	48	48	48	48
Итого	166	166	166	166

ОСНОВАНИЕ

Федеральный государственный образовательный стандарт среднего профессионального образования по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям) (Приказ Министерства образования и науки Российской Федерации от 15 мая 2014 г. N 539 «Об утверждении Федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям)»)

1. ЦЕЛИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

1.1	Целью изучения дисциплины «Менеджмент» является формирование у будущих специалистов теоретических знаний и практических умений и навыков в области современного менеджмента, необходимых в профессиональной деятельности.
-----	---

2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Цикл (раздел) ООП:	ОП
2.1	Требования к предварительной подготовке обучающегося:
2.1.1	ОУД.11 Экономика
2.1.2	ОП.1 Экономика организации
2.1.3	ОУД. 04 Математика
2.2	Дисциплины и практики, для которых освоение данной дисциплины (модуля) необходимо как предшествующее:
2.2.1	МДК 01.01 Организация коммерческой деятельности
2.2.2	МДК 01.02 Организация торговли
2.2.3	МДК 02.03 Маркетинг

3. ТРЕБОВАНИЯ К РЕЗУЛЬТАТАМ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

3.1	Знать
-----	-------

В результате освоения дисциплины обучающийся должен знать:

- ☐ сущность и характерные черты современного менеджмента;
- ☐ основы менеджмента организации;*
- ☐ систему методов управления;
- ☐ основы системного анализа;*
- ☐ внешнюю и внутреннюю среду организации;
- ☐ цикл менеджмента, функции менеджмента: организацию, планирование, мотивацию и контроль деятельности экономического субъекта;
- ☐ теорию стратегического управления;*
- ☐ методы долгосрочного планирования;*
- ☐ организационную структуру организации;*
- ☐ системы материального и нематериального стимулирования специалистов по продажам;*
- ☐ процесс и методику принятия и реализации управленческих решений;
- ☐ стили управления, коммуникации, деловое и управленческое общение;
- ☐ основы психологии;*
- ☐ управление рабочим временем персонала, занимающегося продажами;*
- ☐ особенности менеджмента в области профессиональной деятельности;
- ☐ систему управления взаимоотношениями с клиентами.*

* дополнительные требования к результатам обучения за счет часов вариативной части.

3.2 Уметь

В результате освоения дисциплины обучающийся должен уметь:

- ☐ применять в профессиональной деятельности методы, средства и приемы менеджмента; делового и управленческого общения;
- ☐ планировать и организовывать работу подразделения;
- ☐ осуществлять стратегическое планирование;*
- ☐ планировать проекты;*
- ☐ формировать организационные структуры управления;*
- ☐ распределять обязанности в подразделении.*
- ☐ создавать системы мотивации сотрудников, занимающихся продажами;*
- ☐ учитывать особенности менеджмента в профессиональной деятельности;
- ☐ использовать современные информационно-коммуникационные технологии и специализированные программные продукты; *
- ☐ управлять проектами малой и средней сложности;*
- ☐ применять систему управления взаимоотношениями с клиентами;*
- ☐ готовить презентации по использованию продаваемых товаров;*