

## АННОТАЦИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ДИСЦИПЛИНЫ Б1.Б.6 СТРАТЕГИЧЕСКОЕ УПРАВЛЕНИЕ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ НА РЫНКЕ ТОВАРОВ И УСЛУГ

### **Направление подготовки:**

38.04.06 Торговое дело (Направленность (профиль): Коммерческая деятельность на рынке товаров и услуг)

**Трудоемкость:** 4 з.е.

**Промежуточная аттестация:** экзамен

**Автор:** Е.Н. Осипова, канд. техн. наук, доцент

### **ЦЕЛЬ И ЗАДАЧИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ**

Цель дисциплины «Стратегическое управление коммерческой деятельностью на рынке товаров и услуг» является приобретение магистрантами глубоких профессиональных знаний в области управления коммерческой деятельностью на потребительском рынке.

В соответствии с профессиональной направленностью магистерской программы и видами профессиональной деятельности магистр по направлению 38.04.06 Торговое дело в процессе освоения дисциплины должен быть подготовлен к решению профессиональных задач:

в области торгово-технологической деятельности:

- выбор инноваций в области профессиональной деятельности (ПК-1),
- анализ и оценка их экономической эффективности (ПК-1),
- выявление и оценка рисков и их последствий в профессиональной деятельности (ОПК-4),
- выбор инновационных систем закупки и продажи товаров, торгового обслуживания покупателей; разработка и оценка эффективности инновационных торгово-технологических, или маркетинговых, или логистических, или рекламных технологий (ПК-1),;

в области организационно-управленческой деятельности:

- стратегический анализ проблем организации (предприятия) и выбор оптимальных вариантов их решения; организация и управление бизнес-планированием (ПК-3),;
- анализ и оценка эффективности инновационных бизнес-проектов организации (предприятия) (ПК-3),;
- организация и управление бизнесом на рынке товаров и услуг, анализ и оценка бизнес-среды организации (предприятия) (ПК-4);
- оценка и прогнозирование результатов профессиональной деятельности (ПК-5);

в области научно-исследовательской деятельности:

- проведение научных исследований в определенной профессиональной деятельности; анализ и оценка результатов научных исследований; исследование, прогнозирование тенденций и оценка изменений конъюнктуры рынков (ПК-5);
- исследование, моделирование и оценка бизнес-технологий; прогнозирование потребностей и оценка степени их удовлетворенности (ПК-5);
- изучение прогрессивных направлений развития профессиональной деятельности (ПК-5);
- поиск, анализ, систематизация и обобщение научной информации (ОК-8);

в области проектной деятельности:

- проектирование, разработка и реализация информационного и технологического обеспечения профессиональной деятельности (ОК-8);  
в области педагогической деятельности:
- преподавание дисциплин в профессиональных образовательных организациях, образовательных организациях высшего образования и организациях дополнительного профессионального образования;  
разработка учебно-методических материалов (ОК-7).

### **МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ООП**

Дисциплина «Стратегическое управление коммерческой деятельностью на рынке товаров и услуг» относится к вариативной части (обязательных дисциплин) профессионального цикла (Б1.Б.6) основной образовательной программы подготовки 38.04.06 *Торговое дело*, квалификация (степень) выпускника: магистр.

Курс выполняет интегрирующую функцию в системе подготовки специалистов, служит теоретической и методологической основой для формирования у магистрантов представлений об организации стратегического процесса управления коммерческой деятельностью в торговых организациях. Реализация знаний и умений, полученных в ходе изучения данной дисциплины, позволит выпускникам на высоком профессиональном уровне участвовать в выработке стратегических решений.

Основное содержание дисциплины «Стратегическое управление коммерческой деятельностью на рынке товаров и услуг» обеспечивает преемственность и связь с такими дисциплинами как «Организация торговой деятельности», «Управление товарными категориями», «Управление закупками и поставками», «Бизнес-проектирование коммерческой деятельности», «Коммерческая деятельность на мировых рынках». Содержание дисциплины обеспечивает преемственность и связь с научно-исследовательской работой в семестре.

### **ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ**

Планируемые результаты обучения по дисциплине – знания, умения, навыки и (или) опыт деятельности, характеризующие этапы формирования компетенций и обеспечивающие достижение планируемых результатов освоения программы магистратуры – направлены на формирование следующих компетенций:

ОК-7: способностью адаптироваться к новым ситуациям, переоценке накопленного опыта, анализу своих возможностей;

ОК – 8 способностью критически резюмировать информацию, проявлять инициативу, в том числе в ситуациях риска

ОПК-2 готовностью руководить коллективом в сфере своей профессиональной деятельности, толерантно воспринимая социальные, этнические, конфессиональные и культурные различия

ОПК-4: готовностью выявлять и оценивать риски в профессиональной деятельности (коммерческой, или маркетинговой, или рекламной, или логистической, или товароведной)

ПК – 1 способностью выбирать инновационные системы закупок и продаж товаров

ПК-3 способностью анализировать технологический процесс как объект управления, организовывать работу персонала, находить и принимать управленческие решения в области профессиональной деятельности, систематизировать и обобщать информацию по формированию и использованию ресурсов предприятия

ПК-4 готовностью к анализу и оценке бизнес-среды организации (предприятия), эффективности ее хозяйственной деятельности, способность к разработке стратегии, контролю за ее реализацией и оценке эффективности путем аудита профессиональной деятельности (коммерческой, или маркетинговой, или рекламной, или логистической, или товароведной)

ПК-5 способностью к исследованию, анализу, прогнозированию и моделированию тенденций изменения конъюнктуры рынка, бизнес-технологий, результатов профессиональной деятельности (коммерческой, или маркетинговой, или рекламной, или логистической, или товароведной)

## СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

### *Раздел 1. Теоретические основы стратегического управления коммерческой деятельностью*

#### *Тема 1. Предмет и задачи стратегического управления*

Современная система взглядов на проблему эффективного управления коммерческой деятельностью. Стратегическое управление как новая парадигма управления коммерческой деятельностью организации. Этапы развития стратегического управления. Сущность и задачи стратегического управления коммерческой деятельностью в организации. Социальная ответственность менеджмента.

Оценка уровня развития стратегического управления в России и в зарубежных странах. Теоретические проблемы современного стратегического управления.

#### *Тема 2. Основные понятия стратегического управления*

Понятия стратегического управления: внешняя и внутренняя среда организации, стратегический проект, стратегическая программа, стратегический план, стратегическое управление, конкурентные преимущества, диверсификация и др. Элементы и этапы стратегического управления.

Постановка стратегических задач управления коммерческой деятельностью. Объекты и субъекты стратегического управления коммерческой деятельностью в торговой организации.

Основные виды стратегий: сущность, содержание. Классификационные признаки стратегий.

Элементы стратегического управления: видение, миссия и цели организации.

#### *Тема 3. Факторы и инструменты стратегического управления коммерческой деятельностью*

Принципы и логика стратегического управления коммерческой деятельностью. Факторы, влияющие на стратегическое управление коммерческой деятельностью. Системный подход в методологии стратегического управления.

Основные этапы стратегического управления коммерческой деятельностью: определение сферы деятельности и разработка миссии организации; разработка долгосрочных и краткосрочных целей деятельности организации; разработка стратегии достижения целей деятельности; реализация стратегии организации; оценка эффективности стратегии по результатам деятельности организации и введение корректирующих воздействий.

Разработка стратегий бизнеса организаций оптовой и розничной торговли.

Основные организационные уровни разработки стратегии управления. Выстраивание стратегической пирамиды: корпоративная стратегия управления; деловая стратегия; функциональная стратегия; операционная стратегия управления.

## *Раздел 2. Стратегическое управление коммерческой деятельностью в организации*

### *Тема 4. Методологические основы разработки моделей планирования и управления реализацией стратегии в коммерческих организациях*

Понятие бизнес-процессов, их описание на макро- и микроуровнях. Основные и обеспечивающие бизнес-процессы. Моделирование бизнес-процессов

Анализ и оценка привлекательности отраслевого бизнеса: структура, цели, этапы. Модель пяти сил конкуренции М. Портера. Модели анализа стратегического потенциала организации. Модели анализа и выбора конкурентных стратегий.

Выбор миссии и стратегических целей. Стратегические альтернативы. Выбор стратегии и формирование стратегического плана управления коммерческой деятельностью организации.

Бизнес-план как составляющая стратегического плана (проекта). Основные разновидности бизнес-планов в коммерции.

Матрица БКГ. Многокритериальные и многопараметрические матрицы портфельного анализа. Альтернативы портфеля стратегий организации: общих, конкурентных, функциональных.

*Проблемно-ориентированная лекция.* Основная проблема – обоснованный выбор стратегической позиции деятельности торгового предприятия (организации) на рынке. Дискуссионные вопросы – выбор основных моделей планирования и управления реализацией стратегии в коммерческих организациях, условия эффективного их применения.

### *Тема 5. Разработка стратегического плана управления коммерческой деятельностью*

Критерии выбора стратегических альтернатив управления коммерческой деятельностью. Этапы формирования стратегического плана управления коммерческой деятельностью. Структура разделов стратегического плана. Концепция (план) деловой активности. Ресурсное обеспечение стратегического плана. Стадии реализации плана и их содержание. Компьютерные программные продукты, используемые для реализации стратегического плана.

Определение эффективности стратегического бизнес-проекта. Учет финансовых факторов при планировании. Интегральные показатели эффективности бизнес-проекта.

*Лекция дискуссия.* Дискуссионные вопросы: базовые стратегии развития организации (предприятия), процесс их выбора; последовательность процесса формирования стратегического плана управления коммерческой деятельностью; параметры эффективности стратегического бизнес-проекта.

### *Тема 6. Технология реализации стратегического плана управления коммерческой деятельностью*

Модель стратегического управления коммерческой деятельностью и ее компоненты. Структура организации и эффективность стратегического планирования. Управленческие системы. Корпоративная культура. Система отбора и подготовки персонала. Управленческие инструменты: политика, тактика, процедуры, правила, бюджет. Консалтинговая поддержка бизнеса. Обеспечение информационной безопасности.

Аудит стратегического плана управления коммерческой деятельностью организации.

*Лекция дискуссия.* Дискуссионные вопросы: последовательность и структура процесса стратегического планирования в коммерческой организации, аудит стратегического плана управления коммерческой деятельностью организации.