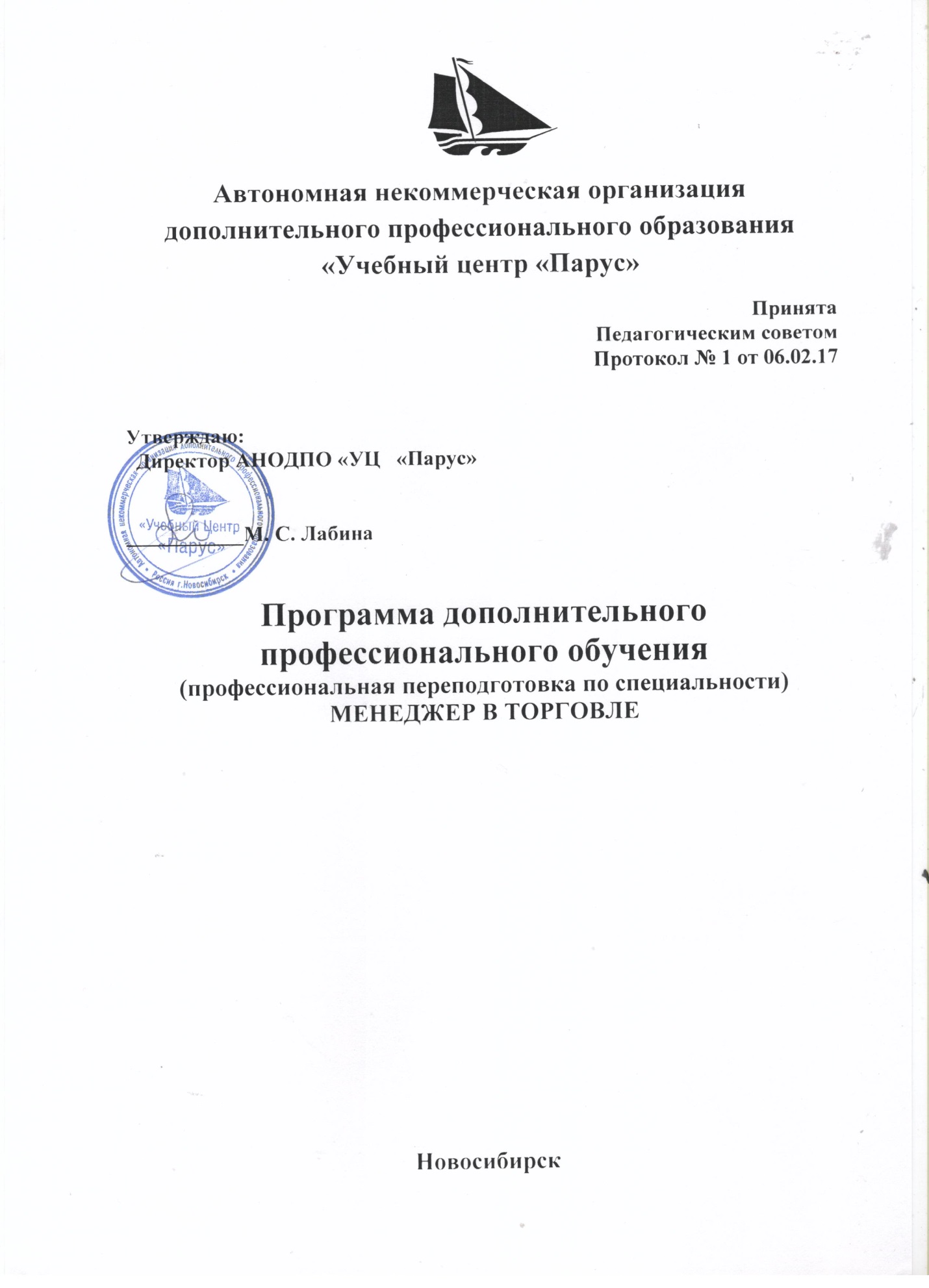
****

**Раздел 1: «Общие сведения о программе»**

Цель обучения

Программа рассчитана на подготовку слушателей, имеющих высшее или среднее профессиональное образование (законченное или незаконченное) к самостоятельной деятельности в качестве менеджера торговой организации.

Решаемые задачи: слушатели получают профессиональные компетенции, необходимые для выполнения профессиональных обязанностей.

В результате обучения

**Слушатель должен знать:**

* организацию работы торговых предприятий (оптовой и розничной торговли);
* основы торгового права;
* основы товароведения;
* маркетинг в торговой деятельности, основы рекламной деятельности, мерчендайзинг в розничных торговых предприятиях;
* техническое оснащение торговых предприятий и охрану труда в торговле;
* психологию общения;
* основы бухгалтерского учета.

**Слушатель должен уметь:**

* самостоятельно проводить и организовывать все виды работ по организации работы торгового предприятия;
* эффективно взаимодействовать с персоналом, руководителями и собственниками фирмы, контролирующими и административными органами;
* использовать в своей работе современные информационные технологии;
* проводить работу по профессиональному и личностному саморазвитию.

**Общие методические указания:**

Занятия проводятся путём гармоничного сочетания лекционного изложения материала и его практической отработки с помощью решения задач, разбора примеров, проведения семинаров, тренингов и деловых игр. В процессе обучения используются дополнительные методы активизации познавательной деятельности и контроля знаний в виде выполнения домашних заданий, самотестирования.

Программа обучения включает в себя основной блок аудиторных занятий, самостоятельную работу над материалом (рекомендованные часы помечены \*), посещение по индивидуальному плану дополнительных занятий (специализация, семинары и тренинги).

Основными дидактическими задачами обучения считаются развитие у слушателей необходимых профессиональных компетенций, аналитического и творческого типа личности, навыков системного подхода к решению профессиональных задач, навыков саморегуляции и саморазвития.

В ходе обучение применяются такие локальные виды контроля знаний, как выполнение слушателями контрольных работ по каждой изученной теме. В конце обучения слушатели сдают итоговый ( аттестационный) экзамен.

**Раздел 2: «Учебно–тематический план**

**профессиональной переподготовки слушателей по программе**

**«Менеджер в торговле»**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **№**  **п/п** | **Наименование темы (модуля)** | **Кол-во**  **часов**  теор/практ | |
| Вводный семинар **«Основы менеджмента в торговле»** | | **8** | |
| **1.** | **Организация работы торгового предприятия** | **48**  40/8 | |
|  | Организация работы розничной торговой сети, организация продажи товаров |  | |
| Организация работы оптовой фирмы |  | |
| Торгово-технологический процесс в магазине |  | |
| Товароснабжение розничной торговой сети |  | |
| Система оплаты труда и мотивации персонала торговых предприятий |  | |
|  | Мерчендайзинг розничной торговой сети |  | |
|  | **ЭКЗАМЕН по теме** |  | |
| **2.** | **Маркетинг в торговле** | **32**  28/4 |
| Основы маркетинга и рекламная деятельность |  | |
| Организация сбыта |  | |
| Документационное обеспечение управления |  | |
|  | **ЗАЧЕТ по теме** |  | |
| **3.** | **Основы товароведения** | **8** |
| **4.** | **Техническое оснащение предприятий розничной торговли и охрана труда** | **8** |
| **5.** | **Психология общения в торговле** | **24**  12/12 |
| Структура и средства делового общения,  личностные конфликты и пути их разрешения |  |
| Психотехнологии продаж |  |
| Ведение переговоров, телефонное деловое общение |  |
|  | **ЭКЗАМЕН по теме** |  |
| **6.** | **Основы бухгалтерского учета в торговле** | **48**  40/8 |
| Общая характеристика бухгалтерского учета |  |
| Учет товарных операций в торговых организациях |  |
| Основы налогообложения торговых организаций |  |
|  | **ЭКЗАМЕН по теме** |  |
| **7.** | **Основы торгового права** | **16** |
| Правовые основы ведения торговой деятельности, виды и способы ведения предпринимательской деятельности |  |
| Гражданско-правовое регулирование торговли, торговые сделки |  |
| Лицензирование торговли отдельными видами товаров |  |
| Правовое регулирование отношений с покупателями, закон о защите прав потребителей |  | |
|  | **ЗАЧЕТ по теме** |  | |
| **8.** | **Компьютерные технологии в торговле** | **50**  12/38 | |
| Работа в программном комплексе  «1С: Управление торговлей 8.2.» |  | |
| **9.** | **Выполнение и защита итоговой аттестационной работы** | **8**  0/8 | |
| **Итого: 250 часов** | | | |