

**Аннотация**  
**рабочей программы учебной дисциплины**  
**«Управление торговым персоналом»**  
**подготовки бакалавров по направлению 38.03.02 – «Менеджмент»**  
**профиль «Маркетинг»**

**1. Цель дисциплины:**

формирование у студентов понимания необходимости мотивирования и стимулирования маркетингового персонала фирмы, сущности этих понятий, а также получение объема знаний, умений и навыков привлечения новых высокопрофессиональных сотрудников в области маркетинга и повышении мотивации работников компании.

Изучается во 2 семестре (очная форма), 5 семестре (заочная форма).

**Задачи дисциплины:**

- понимание сущности, целей и методов мотивации и стимулирования в работе с маркетинговым персоналом;
- усвоение системного представления о роли мотивации и стимулирования как управленческого процесса в решении проблем получения максимальной отдачи сотрудников на предприятии;
- изучение основополагающих элементов процесса мотивации и факторов, оказывающих влияние на них;
- ознакомление с основополагающими теориями мотивации;
- изучение основных форм стимулирования торгового персонала и методов воздействия на него;
- получение навыков построения системы мотивации и стимулирования торгового персонала на предприятии с использованием полученных в изучения дисциплины знаний и умений.

**2. Место дисциплины в структуре ОП.** Дисциплина относится к вариативной части и является дисциплиной модуля дисциплин по выбору 2 семестра (очная форма) / 5 семестра (заочная форма), углубляющих освоение профиля.

Дисциплине предшествуют следующие дисциплины: «Основы бизнеса», «Теория организации и организационное поведение», «Управление человеческими ресурсами», «Проектный менеджмент: базовый курс», «Управление маркетингом», «Управление продажами», «Поведение потребителей», «Маркетинг в отраслях и сферах деятельности».

Дисциплина является предшествующей для изучения следующих дисциплин: «Разработка управленческих решений».

Владение основными теориями управления человеческими ресурсами и формирования организационной культуры, а также принципами построения компенсационных систем для решения управленческих задач **(ПКН-4)**.

В результате изучения дисциплины студент должен

**знать:**

- место и роль управления персоналом в системе управления торговой организацией;
- принципы и методы управления торговым персоналом;
- значение трудового потенциала в системе управления персоналом торговой организации;
- основные требования, предъявляемые к отбору и приему персонала;
- источники найма персонала;
- основные элементы управления деловой карьерой в рамках организации;
- основные принципы и методы оценки персонала;
- формы и методы обучения кадров;
- основы трудовой мотивации;

**уметь:**

- анализировать социально-трудовые явления в сфере управления персоналом, понимать их сущность и закономерности, прогнозировать конечные результаты;
- проводить анализ содержания должностных инструкций и требований к персоналу;
- проводить оценку персонала и управлять его служебно-профессиональным продвижением;
- планировать процесс кадрового обеспечения;
- рассчитывать оптимальную численность работников для выполнения определенного вида работ;
- разрабатывать организационную структуру управления персоналом организации;
- составлять должностные инструкции, осуществлять кадровое делопроизводство;

***владеть:***

- принципами управления персоналом торговой организации;
- методами анализа кадрового потенциала и планирования деловой карьеры;
- способами стимулирования трудовой мотивации;
- навыками кадрового, информационного, технического и правового обеспечения системы управления персоналом.

**Распределение времени по видам занятий**

***Очная форма:***

Объем часов аудиторных занятий 54 час.

Лекции 18 час.

Семинарские и практические занятия 36 час.

Зачет

Самостоятельная работа студентов (СРС) 54 час.

ИТОГО: Общая трудоемкость дисциплины 108 часов (3 з.е.).

***Заочная форма:***

Объем часов аудиторных занятий 12 час.

Лекции 4 час.

Семинарские и практические занятия 8 час.

Зачет

Самостоятельная работа студентов (СРС) 96 час.

В т.ч. контрольная работа

ИТОГО: Общая трудоемкость дисциплины 108 часов (3 з.е.).