

## АННОТАЦИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ДИСЦИПЛИНЫ

### **Б1.В.08 «Управление проектами/ Project Management»**

*наименование дисциплин (модуля)/практики*

**Автор:**

К.э.н., старший преподаватель Маслевич Т.П.

**Код и наименование направления подготовки, профиля:**

38.03.06 Торговое дело, «Технологии продаж в современном бизнесе»

**Квалификация (степень) выпускника:**

Бакалавр

**Форма обучения:** очная

**Цель освоения дисциплины:**

сформировать компетенцию в области управления ассортиментом и качеством товаров и услуг, оценки их качества, диагностики дефектов, обеспечения необходимого уровня качества товаров и их сохранения, эффективного контроля качества товаров и услуг, приемки и учета товаров по количеству и качеству (ПК-1)

**План курса:**

**Тема 1. Теоретические и методологические аспекты управления проектом**

Основные понятия в области управления проектами. Внешнее и внутренне окружение проекта.

Жизненный цикл проекта.

**Тема 2. Основные группы процессов управления проектом**

Основные понятия в области процессного подхода. Группа процессов инициации. Группа процессов планирования. Группа процессов мониторинга и контроля. Группа процессов исполнения. Группа процессов завершения.

**Тема 3. Основные подсистемы управления проектом в рамках системного подхода**

Понятие системы в управлении проектами. Управление содержанием и организацией проекта. Управление продолжительностью проекта. Управление рисками проекта. Управление ресурсами проекта. Управление стоимостью проекта. Управление качеством проекта.

**Тема 4. Программные продукты управления проектной деятельностью**

Программное обеспечение проектной деятельности. Использование MS Project при управлении проектами.

**Формы текущего контроля и промежуточной аттестации:**

Формы текущего контроля успеваемости: сквозной групповой проект, эссе.

Формы промежуточной аттестации, отражающие формирование компетенции на уровне данной дисциплины: зачет.

Этап освоения компетенции ПК-1.1 отражает формирование:

**на уровне знаний:**

Методологии управления проектом

Рыночные методы хозяйствования, закономерности и особенности развития экономики

Особенности конъюнктуры внутреннего и внешнего рынка товаров и услуг

Методы проведения маркетингового исследования

Психологические особенности поведения людей разных возрастов в различных жизненных ситуациях

Методики расчета показателей прибыли, эффективности, рентабельности и издержек производства

**на уровне умений:**

Распределять задания участникам проекта продажи инфокоммуникационных систем и/или их составляющих ключевому клиенту

Составлять бюджет проекта продажи инфокоммуникационных систем и/или их составляющих ключевому клиенту

Производить анализ выполнения работ персоналом, занимающимся продажами инфокоммуникационных систем и/или их составляющих ключевым клиентам

Обеспечивать выполнение проекта в срок, в рамках выделенных средств, в соответствии с техническим заданием

Систематизировать и обобщать большие объемы первичной и вторичной маркетинговой информации

Использовать методы прогнозирования сбыта продукции и рынков

Работать со специализированными программами для сбора информации и управления маркетинговыми инструментами и инструментами прогнозирования

Проводить маркетинговые исследования разных типов и видов с использованием инструментов комплекса маркетинга

Создавать отчеты по результатам маркетингового исследования

Давать рекомендации по совершенствованию инструментов комплекса маркетинга

**на уровне навыков:**

Планирование и организация сбора первичной и вторичной маркетинговой информации

Обработка полученных данных с помощью методов математической статистики

Подготовка отчетов и рекомендаций по результатам маркетинговых исследований

Формирование предложений по совершенствованию товарной политики

Формирование предложений по совершенствованию ценовой политики

Формирование предложений по совершенствованию систем сбыта и продаж

Формирование предложений по улучшению системы продвижения товаров (услуг) организации

Постановка задач участникам проекта продажи и сопровождения инфокоммуникационных систем и/или их составляющих

Контроль исполнения поставленных задач участниками проекта продажи и сопровождения инфокоммуникационных систем и/или их составляющих

Управление бюджетом проекта продажи и сопровождения инфокоммуникационных систем и/или их составляющих

**Основная литература:**

1. Клепик, М. С. Увеличение продаж без особых материальных затрат: клиентинг без бюджета / М. С. Клепик. — М.: Дашков и К, 2019. — 86 с. — ISBN 978-5-394-01811-4. — Текст: электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS: [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/85194.html>
2. Лоуренс, Лич Вовремя и в рамках бюджета: управление проектами по методу критической цепи / Лич Лоуренс; перевод У. Саламатова; под редакцией О. Зупника. — 3-е изд. — М.: Альпина Паблишер, 2019. — 352 с. — ISBN 978-5-9614-5004-0. — Текст: электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS: [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/86747.html>