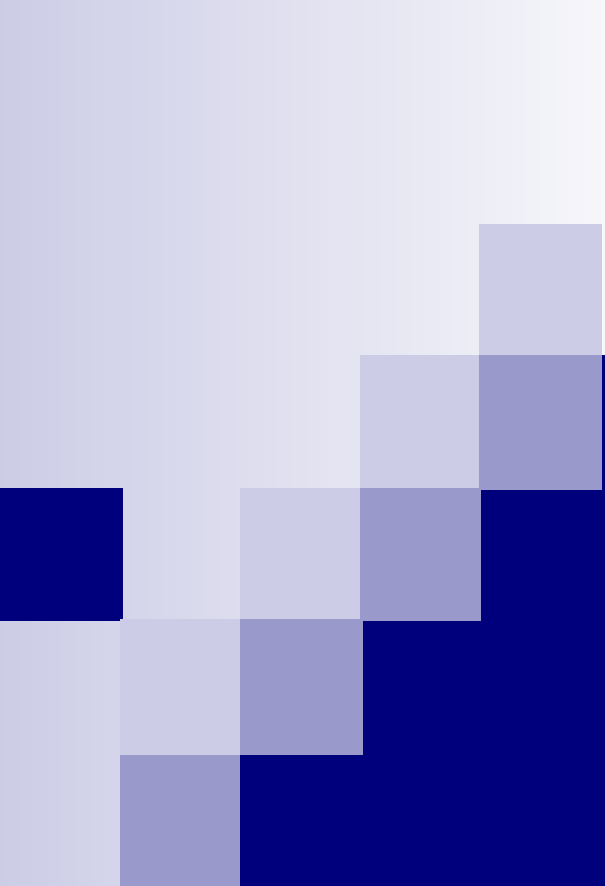




ТОРГОВЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ

МДК 03.01 Управление
структурным подразделением
организации



Современный менеджер выступает в нескольких ролях:

- Управляющий
- Лидер
- Дипломат
- Воспитатель
- Инноватор
- Человек

- 
- **Торговый менеджмент** представляет собой процесс управления всеми основными аспектами деятельности торгового предприятия.



Основная цель торгового менеджмента

- обеспечение высоких темпов развития торгового предприятия в стратегической перспективе и возрастания его конкурентной позиции на потребительском рынке.



Основные задачи.

- 1. Формирование условий наиболее полного удовлетворения спроса покупателей на товары в рамках избранного сегмента потребительского рынка.
- 2. Обеспечение высокого уровня торгового обслуживания.

- 
- 3. Обеспечение достаточной экономичности осуществления торгово-технологического и торгово-хозяйственного процессов на предприятии.
 - 4. Максимизация суммы прибыли, остающейся в распоряжении торгового предприятия, и обеспечение ее эффективного использования.

- 
- 5. Минимизация уровня хозяйственных рисков, связанных с деятельностью торгового предприятия.
 - 6. Обеспечение постоянного возрастания рыночной стоимости торгового предприятия.



Функции торгового менеджмента

- 1. Выбор наиболее эффективных организационных форм функционирования торгового предприятия и его структурных единиц.
- 2. Управление технологическими процессами.
- 3. Управление процессом обслуживания покупателей.
- 4. Управление персоналом.

- 
- 5. Управление товарооборотом.
 - 6. Управление доходами.
 - 7. Управление издержками обращения.
 - 8. Управление прибылью.
 - 9. Управление активами.
 - 10. Управление капиталом.
 - 11. Управление инвестициями.
 - 12. Управление хозяйственными рисками.
 - 13. Управление финансовым состоянием.



Элементы структуры механизма торгового менеджмента:

1. Государственное правовое и нормативное регулирование торговой деятельности предприятия:

- определение требований к лицензированию (патентованию) торговой деятельности;
- законодательное обеспечение защиты прав потребителей;
- регулирование правил продажи продовольственных и непродовольственных товаров в розничной торговой сети;
- требования обеспечения охраны окружающей среды; налоговое регулирование;
- регулирование минимальных размеров уставного фонда торговых предприятий отдельных организационно-правовых форм деятельности.

- 
- **2. Рыночный механизм регулирования торговой деятельности предприятия.**
 - **3. Внутренний механизм регулирования отдельных аспектов хозяйственной деятельности торгового предприятия.**

3. Внутренний механизм регулирования отдельных аспектов хозяйственной деятельности торгового предприятия.

- требованиями Устава
- разработанной и утвержденной системой целевых показателей, внутренних нормативов и требований по отдельным аспектам организационной, экономической или финансовой сфер его деятельности.

4. Информационное обеспечение торгового менеджмента.

- Механизм информационного обеспечения торгового менеджмента направлен на формирование полной и качественной информации, необходимой для подготовки обоснованных управленческих решений по всем аспектам деятельности торгового предприятия.

5. Система методов управления деятельностью торгового предприятия.

- технико-экономических расчетов;
- балансовый;
- экономико-статистические;
- экономико-математические;
- сетевого планирования; моделирования;
- социологические;
- экспертные и другие.

6. Система методов контроля за реализацией управленческих решений.

- приемы экономического анализа и аудита
- система мониторинга экономических и финансовых результатов.

Основными составляющими системы торгового менеджмента являются:

- *Стимулирование трудовой деятельности персонала.*
- *Организация труда.*
- *Стиль управления.*
- *Квалификация персонала и трудовое обучение.*
- *Механизм формирования заработной платы персонала.*
- *Трудовые отношения.*