Минобрнауки России

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Оренбургский государственный университет»

Кафедра маркетинга, коммерции и рекламы

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА

ДИСЦИПЛИНЫ

«Б.1.В.ОД.13 Управление коммерческими проектами»

Уровень высшего образования

БАКАЛАВРИАТ

Направление подготовки
38.03.06 Торговое дело
(код и наименование направления подготовки)

Общий профиль
(наименование направленности (профиля) образовательной программы)

Тип образовательной программы
Программа академического бакалавриата

Квалификация
Бакалавр

Форма обучения
Заочная

Год набора 2016

Рабочая программа рассмотрена и утверждена на заседании кафедры

Кафедра маркетинга, коммерции и рекламы
наименование кафедры

протокол № 9 от "25" 02 2016 г.

Заведующий кафедрой
Кафедра маркетинга, коммерции и рекламы _____ О.М. Калиева
наименование кафедры *подпись* *расшифровка подписи*

Исполнители:
Доцент _____ Н.В. Лужнова
должность *подпись* *расшифровка подписи*

_____
должность *подпись* *расшифровка подписи*

СОГЛАСОВАНО:
Председатель методической комиссии по направлению подготовки
38.03.06 Торговое дело _____ О.М. Калиева
код наименование *личная подпись* *расшифровка подписи*

Заведующий отделом комплектования научной библиотеки
_____ Н.Н. Грицай
личная подпись *расшифровка подписи*

Уполномоченный по качеству факультета
_____ Н.В. Лужнова
личная подпись *расшифровка подписи*

№ регистрации 35201

© Лужнова Н.В., 2016
© ОГУ, 2016

2

1 Цели и задачи освоения дисциплины

Цель освоения дисциплины: сформировать более глубокое понимание концепции управления коммерческим предприятием, развить практические навыки разработки, реализации и управления основными видами коммерческих проектов с целью повышения эффективности деятельности предприятия на целевом рынке.

Задачи:

- расширить основные знания в области управления коммерческими проектами;
- изучить основные виды и типы коммерческих проектов;
- иметь представление о процессах интеграции возможных маркетинговых инструментов и технологий для реализации коммерческих проектов;
- приобрести опыт разработки коммерческого проекта;
- владеть технологиями управления коммерческими проектами на предприятии и выработки наиболее эффективных решений при внедрении проектного управления;
- владеть навыками эффективного инициирования и планирования коммерческого проекта;
- уметь проводить оценку эффективности управления коммерческими проектами при внедрении проектного управления в деятельность компании;
- приобрести умения и навыки использования теоретических знаний в практических ситуациях, а также формирование необходимых для профессиональной деятельности профессиональных компетенций.

2 Место дисциплины в структуре образовательной программы

Дисциплина относится к обязательным дисциплинам (модулям) вариативной части блока 1 «Дисциплины (модули)»

Пререквизиты дисциплины: Б.1.Б.16 Право, Б.1.В.ОД.8 Организация закупок на предприятии, Б.1.В.ОД.11 Маркетинговые исследования

Постреквизиты дисциплины: Б.2.В.П.3 Научно-исследовательская работа, Б.2.В.П.4 Преддипломная практика

3 Требования к результатам обучения по дисциплине

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих результатов обучения

Планируемые результаты обучения по дисциплине, характеризующие этапы формирования компетенций	Формируемые компетенции
Знать: инновационные методы, средства и технологии, применяемые при разработке коммерческих проектов в области профессиональной деятельности. **Уметь**: участвовать в разработке инновационных методов, средств и технологий для управления коммерческими проектами в профессиональной деятельности. **Владеть:** методикой применения инновационных методов, средств и технологий при планировании, организации и оценке эффективности проектов в коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической или товароведной деятельности.	ПК-11 способностью участвовать в разработке инновационных методов, средств и технологий в области профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической и (или) товароведной)
Знать: основные виды и элементы проектов профессиональной деятельности (торгово-технологические, и/или маркетинговые, и/или рекламные, и/или логистические процессы); важнейшие принципы, функции и методов управления проектами профессиональной деятельности **Уметь:** использовать информационные технологии в рамках проектного управления.	ПК-12 способностью разрабатывать проекты профессиональной деятельности (торгово-технологические, маркетинговые, рекламные, и (или) логистические

Планируемые результаты обучения по дисциплине, характеризующие этапы формирования компетенций	Формируемые компетенции
Владеть: способами разработки проектов профессиональной деятельности (торгово-технологических, маркетинговых, рекламных, логистических процессов) с использованием информационных технологий.	процессы) с использованием информационных технологий
Знать: методы планирования и реализации проектов в области профессиональной деятельности; распределение обязанностей при реализации исследовательских проектов профессиональной деятельности. **Уметь:** координировать работу структурных подразделений (участников проекта) при реализации коммерческого проекта. **Владеть:** методами разработки сетевого и календарного планирования и реализации коммерческого проекта.	ПК-13 готовностью участвовать в реализации проектов в области профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической и (или) товароведной)
Знать: виды бизнес-процессов в рамках проектного управления, методы оценки их эффективности. **Уметь:** прогнозировать бизнес-процессы и оценивать их эффективность. **Владеть:** методологией оценки эффективности бизнес-процессов.	ПК-14 способностью прогнозировать бизнес-процессы и оценивать их эффективность

4 Структура и содержание дисциплины

4.1 Структура дисциплины

Общая трудоемкость дисциплины составляет 7 зачетных единиц (252 академических часов).

Вид работы	Трудоемкость, академических часов	
	8 семестр	всего
Общая трудоёмкость	**252**	**252**
Контактная работа:	**23**	**23**
Лекции (Л)	10	10
Практические занятия (ПЗ)	10	10
Консультации	1	1
Индивидуальная работа и инновационные формы учебных занятий	1,5	1,5
Промежуточная аттестация (зачет, экзамен)	0,5	0,5
Самостоятельная работа: *- выполнение курсового проекта (КП);* *- написание реферата (Р);* *- самоподготовка (проработка и повторение лекционного материала и материала учебников и учебных пособий;* *- подготовка к практическим занятиям)*	**229** +	**229**
Вид итогового контроля (зачет, экзамен, дифференцированный зачет)	**экзамен**	

Разделы дисциплины, изучаемые в 8 семестре

№ раздела	Наименование разделов	Количество часов				
		всего	аудиторная работа			внеауд. работа
			Л	ПЗ	ЛР	
1	Принципы проектного управления в коммерческой деятельности предприятия	82	2	2		78
2	Подготовка коммерческого проекта	84	4	4		76

№ раздела	Наименование разделов	Количество часов				
		всего	аудиторная работа			внеауд. работа
			Л	ПЗ	ЛР	
3	Планирование, организация и контроль коммерческого проекта	86	4	4		78
	Итого:	252	10	10		232
	Всего:	252	10	10		232

4.2 Содержание разделов дисциплины

Раздел 1 Принципы проектного управления в коммерческой деятельности предприятия

История управления проектами. Определение понятия «Коммерческий проект». Виды коммерческих проектов: управление товаром, управление идеей, управление проблемой. Основные признаки и свойства коммерческого проекта. Окружение коммерческого проекта: ближнее, дальнее и внутреннее окружение. Концепция управления коммерческими проектами. Основные функции проектного менеджмента. Системы управления коммерческими проектами. Жизненный цикл и фазы коммерческого проекта и продукта. Критерии успешности управления коммерческими проектами. Основные ошибки в практике выполнения коммерческих проектов.

Раздел 2 Подготовка коммерческого проекта

Особенности подготовки коммерческих проектов, в основе которых лежит заказ. Особенности коммерческих проектов, в основе которых лежит идея. Внутренние коммерческие проекты. Особенности подготовки коммерческих проектов, в основе которых лежит проблема. Распознавание и анализ проблем. Важнейшие причины проблем. Методы распознавания проблем и слабых мест: бенчмаркинг, метод анализа слабых мест, метод опросных листов, метод SWOT-анализа. Формулирование целей коммерческого проекта. Описание целей коммерческого проекта. Построение дерева целей. Контрольный лист по целям.

Раздел 3 Планирование, организация и контроль коммерческого проекта

Структурный план коммерческого проекта. Источники данных для планирования. Процессный план коммерческого проекта. Сетевое планирование Основные понятия сетевого планирования. Достоинства и недостатки сетевого планирования. Организация коммерческого проекта. Внешнее и внутреннее управление проектами. Организационная структура коммерческих проектов с внутренним управлением. Контроллинг коммерческого проекта. Взаимосвязь планирования и контроллинга коммерческого проекта. Принятие решений по итогам контроллинга. Завершение проекта.

4.3 Практические занятия (семинары)

№ занятия	№ раздела	Тема	Кол-во часов
1	1	Сущность и виды коммерческих проектов	2
2	2	Особенности коммерческих проектов, в основе которых лежит заказ, идея или проблема	2
3	2	Построение дерева целей коммерческого проекта	2
4	3	Построение структурного плана коммерческого проекта	2
5	3	Построение сетевого графика коммерческого проекта	2
		Итого:	10

4.4 Курсовой проект (8 семестр)

Примерная тематика курсовых проектов включает следующие наименования:

1 История возникновения проектного подхода

2 Коммерческий проект: сущность и стратегии.

3 Классификация коммерческих проектов

4 Управление деятельностью предприятия на основе коммерческих проектов.
5 Применение дерева рисков в управлении коммерческими проектами.
6 Применение дерева целей в управлении коммерческими проектами.
7 Жизненный цикл коммерческого проекта.
8 Инструментарий управления коммерческими проектами, виды процессов.
9 Бенчмаркинг как метод распознавания маркетинговых проблем.
10 Использование методики анализа слабых мест при подготовке коммерческого проекта.
11 Применение метода опросных листов при подготовке коммерческого проекта.
12 Особенности применения SWOT-анализа при разработки коммерческого проекта.
13 Гипотеза исследования в управлении коммерческим проектом.
14 Процесс расчета параметров сетевого графика
15 Расстановка приоритетов в управлении коммерческими проектами
16 План-график управления коммерческим проектом.
17 Организационная структура управления коммерческими проектами.
18 Виды процессов, применяемых в рамках управления коммерческими проектами.
19 Основные группы ресурсов, используемых в управлении коммерческим проектом.
20 Основные правила построения сетевой матрицы.
21 Создание высокоэффективных проектных команд.
22 Формирование показателей результативности проектов.
23Оценка стоимости коммерческого проекта
24 Выбор системы мотивации команды коммерческого проекта
25 Идентификация и оценка рисков
26 Условия успешной реализации коммерческого проекта.
27 Стандартные ошибки руководителя коммерческого проекта.
28 Способы реакции на риск при реализации коммерческого проекта.
29 Критерии успешности и оценка работы по коммерческому проекту.
30 Современные тенденции в развитии теории коммерческого проектирования.

5 Учебно-методическое обеспечение дисциплины

1 Аньшин В. М. Управление проектами: фундаментальный курс: учебник / В. М. Аньшин, А. В. Алешин, К.А. Багратиони [Электронный ресурс]. - М.: Высшая школа экономики, 2013. - 624 с. - Университетская библиотека ONLINE. - Режим доступа : http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=227270&sr=1.

2 Баранчеев, В. П. Управление инновациями [Текст] : учебник для бакалавров: учебное пособие для студентов высших учебных заведений, обучающихся по экономическим направлениям и специальностям / В. П. Баранчеев, Н. П. Масленникова, В. М. Мишин.- 2-е изд., перераб. и доп. - Москва : Юрайт, 2015. - 711 с. : ил. - (Бакалавр. Углубленный курс). - Глоссарий: с. 686-703. - Библиогр.: с. 704-711. - ISBN 978-5-9916-3011-5.

5.2 Дополнительная литература

1 Управление проектами [Текст] : учебное пособие для студентов, обучающихся по специальности "Менеджмент организации" И. И. Мазур [и др.]; под ред. И. И. Мазура, В. Д. Шапиро.- 10-е изд., стер. - Москва : Омега - Л, 2014. - 960 с. : ил. - (Современное бизнес-образование). - Библиогр. в конце гл. - Прил.: с. 926-959. - ISBN 978-5-370-02800-7.

2 Управление проектом. Основы проектного управления [Текст] : учебник для студентов высших учебных заведений, обучающихся по специальностям "Менеджмент организации", "Гос. и муницип. упр.", "Маркетинг", "Упр. персоналом", "Упр. инновациями", "Нац. экономика" / под ред. М. Л. Разу; Гос. ун-т упр.- 4-е изд., стер. - Москва : КноРус, 2012. - 760 с. : ил. - ISBN 978-5-406-02099-9.

5.3 Периодические издания

1. Бренд-менеджмент : журнал. - М. : Агентство "Роспечать", 2016.

2. Маркетинг : журнал. - М. : Агентство "Роспечать", 2016.
3. Маркетинг в России и за рубежом : журнал. - М. : Агентство "Роспечать", 2016.
4. Маркетинг и маркетинговые исследования : журнал. - М. : Агентство "Роспечать", 2016.
5. Маркетинг услуг : журнал. - М. : Агентство "Роспечать", 2016.
6. Маркетинговые коммуникации : журнал. - М. : Агентство "Роспечать", 2016.
7. Маркетолог : журнал. - М. : Агентство "Роспечать", 2016.
8. Менеджмент в России и за рубежом : журнал. - М. : Агентство "Роспечать", 2016.
9. Практический маркетинг : журнал. - М. : Агентство "BCI Marketing", 2016.
10. Реклама. Теория и практика : журнал. - М. : Агентство "Роспечать", 2016.
11. Рекламодатель: теория и практика : журнал. - М. : Агентство "Роспечать", 2016.
12. Российский журнал менеджмента : журнал. - М. : Агентство "Роспечать", 2016.
13. Российское предпринимательство : журнал. - М. : Агентство "Роспечать", 2016.
14. Экономика и управление : журнал. - СПб. : Агентство "Роспечать", 2016.
15. Экономическая наука современной России : информационный бюллетень: журнал. - М. : ВИНиТИ, 2016.
16. Экономические науки : журнал. - М. : Агентство "Роспечать", 2016.
17. Экономическое развитие России : журнал. - М. : Агентство "Роспечать", 2016.
18. Эксперт : журнал. - М. : Агентство "Роспечать", 2016.

5.4 Интернет-ресурсы

http://www.marketolog.ru – журнал «Маркетолог»
http://marketing.web-standart.net – журнал о маркетинге и рекламе «Новый маркетинг»
www.marketingandresearch.ru– электронная версия журнала «Маркетинг и маркетинговые исследования»
www.marketing.spb.ru – интернет-проект «Энциклопедия маркетинга»
www.advi.ru – российский Интернет-журнал о творческом брендинге
http://marketing.web-3.ru – тематический портал о маркетинге
http://obs.ru – портал «Открытая школа бизнеса»
http://www.4p.ru – электронный журнал по маркетингу «4p»
http://www.advmarket.ru – электронный журнал по маркетингу «Advmarket»
http://www.sostav.ru – сайт о рекламе, маркетинге и PR
http://www.advertology.ru – информационно-аналитический портал о рекламе, маркетинге, PR
http://www.pmi.org – официальный сайт Международной Ассоциации Управления Проектами (IPMA)

https://openedu.ru/course/HSE/MARK - «Открытое образование», Каталог курсов, МООК: «Маркетинг»

5.5 Программное обеспечение, профессиональные базы данных и информационные справочные системы

1) Операционная система Windows
2) Пакет настольных приложений MS Office: MS Word, MS Excel, MS PowerPoint
3) Программное обеспечение для маркетинговых исследований: «БЭСТ-Маркетинг» и «Маркетинг-аналитика» (электронная версия)
4) Профессиональные базы данных по исследованиям Европейского общества исследований в области маркетинга и общественного мнения (European Society of Marketing Research Professionals) – https://www.esomar.org/knowledge-center/reports-publications.
5) Информационная база данных Минэкономразвития РФ "Информационные системы Министерства в сети Интернет" - www.economy.gov.ru/minec/about/systems/infosystems/.
6) Профессиональная база данных и реестр рейтингов маркетинговых агентств, вузов и специалистов Ассоциации коммуникационных агентств России (АКАР) – http://www.akarussia.ru/node/5025.

7) КонсультантПлюс [Электронный ресурс]: электронное периодическое издание справочная правовая система. / Разработчик ЗАО «Консультант Плюс», 2016. – Режим доступа к системе в сети ОГУ для установки системы: \\fileserver1\!CONSULT\cons.exe

8) ГАРАНТ Платформа F1 [Электронный ресурс]: справочно-правовая система. / Разработчик ООО НПП «ГАРАНТ-Сервис», 119992, Москва, Воробьевы горы, МГУ, [1990–2016]. – Режим доступа в сети ОГУ для установки системы: \\fileserver1\GarantClient\garant.exe

9) Реферативная и справочная база данных рецензируемой литературы Scopus - https://www.scopus.com

10) Политематическая реферативно-библиографическая и наукометрическая (библиометрическая) база данных Web of Science - https://apps.webofknowledge.com

6 Материально-техническое обеспечение дисциплины

Учебные аудитории для проведения занятий лекционного типа, семинарского типа, курсового проектирования, для проведения групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации.

Аудитории оснащены комплектами ученической мебели, техническими средствами обучения, служащими для представления учебной информации большой аудитории.

Помещение для самостоятельной работы обучающихся оснащено компьютерной техникой, подключенной к сети "Интернет", и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду ОГУ.

Дополнения и изменения к рабочей программе дисциплины

«Б.1.В.ОД.13 Управление коммерческими проектами»

Направление подготовки: 38.03.06 Торговое дело
Направленность (профиль): Общий профиль
Год набора 2016
Форма обучения: заочная
Дополнения и изменения к рабочей программе на 2019/2020 учебный год рассмотрены и утверждены на заседании кафедры маркетинга, коммерции и рекламы
Протокол № 6 от «04» 02 2019 г.

Заведующий кафедрой
маркетинга, коммерции и рекламы _____ О.М. Калиева
наименование кафедры *подпись* *расшифровка подписи*

Исполнители
Доцент _____ Н.В. Лужнова
должность *подпись* *расшифровка подписи*

СОГЛАСОВАНО:
Заведующий отделом комплектования научной библиотеки
_____ Н.Н. Грицай
личная подпись *расшифровка подписи*

Уполномоченный по качеству факультета
_____ Н.В. Лужнова
личная подпись *расшифровка подписи*

В рабочую программу вносятся следующие изменения и дополнения:

5.2 Дополнительная литература

1) Лужнова, Н. В. Управление коммерческими проектами. Выполнение курсового проекта [Электронный ресурс] : методические указания для обучающихся по образовательной программе высшего образования по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело / Н. В. Лужнова, О. М. Калиева; М-во образования и науки Рос. Федерации, Федер. гос. бюджет. образоват. учреждение высш. образования "Оренбург. гос. ун-т", Каф. маркетинга, коммерции и рекламы. - Электрон. текстовые дан. (1 файл: 0.58 Мб). - Оренбург : ОГУ, 2018. - 38 с. - Загл. с тит. экрана. -Adobe Acrobat Reader 6.0

2) Лужнова, Н. В. Управление коммерческими проектами [Электронный ресурс] : методические указания для обучающихся по образовательной программе высшего образования по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело / Н. В. Лужнова, О. М. Калиева; М-во образования и науки Рос. Федерации, Федер. гос. бюджет. образоват. учреждение высш. образования "Оренбург. гос. ун-т", Каф. маркетинга, коммерции и рекламы. - Электрон. текстовые дан. (1 файл: 0.49 Мб). - Оренбург : ОГУ, 2018. - 44 с. - Загл. с тит. экрана. -Adobe Acrobat Reader 6.0

5.5 Программное обеспечение, профессиональные базы данных и информационные справочные системы

1) Операционная система Windows
2) Пакет настольных приложений MS Office: MS Word, MS Excel, MS PowerPoint
3) Программное обеспечение для маркетинговых исследований: «БЭСТ-Маркетинг» и «Маркетинг-аналитика» (электронная версия)

4) Профессиональные базы данных по исследованиям Европейского общества исследований в области маркетинга и общественного мнения (European Society of Marketing Research Professionals) – https://www.esomar.org/knowledge-center/reports-publications.

5) Информационная база данных Минэкономразвития РФ "Информационные системы Министерства в сети Интернет" - www.economy.gov.ru/minec/about/systems/infosystems/.

6) Профессиональная база данных и реестр рейтингов маркетинговых агентств, вузов и специалистов Ассоциации коммуникационных агентств России (АКАР) – http://www.akarussia.ru/node/5025.

7) КонсультантПлюс [Электронный ресурс]: электронное периодическое издание справочная правовая система. / Разработчик ЗАО «Консультант Плюс», 2019. – Режим доступа к системе в сети ОГУ для установки системы: \\fileserver1\!CONSULT\cons.exe

8) ГАРАНТ Платформа F1 [Электронный ресурс]: справочно-правовая система. / Разработчик ООО НПП «ГАРАНТ-Сервис», 119992, Москва, Воробьевы горы, МГУ, [1990–2019]. – Режим доступа в сети ОГУ для установки системы: \\fileserver1\GarantClient\garant.exe

9) Реферативная и справочная база данных рецензируемой литературы Scopus - https://www.scopus.com

10) Политематическая реферативно-библиографическая и наукометрическая (библиометрическая) база данных Web of Science - https://apps.webofknowledge.com