

Магистърска програма „МЕНИДЖМЪНТ НА ТЪРГОВСКАТА ДЕЙНОСТ”

4 семестъра, 120 кредита по ECTS

Шифър на магистърската програма:

1341 (дистанционно обучение, финансирано от обучаемия)

(шифърът се използва при попълването на документите за кандидатстване/записване)

Магистърска програма „МЕНИДЖМЪНТ НА ТЪРГОВСКАТА ДЕЙНОСТ” е предназначена за студенти от всички специалности, завършили ОКС „бакалавър“ или ОКС „магистър“ в професионални направления, различни от 3.8. Икономика, 3.7. Администрация и управление, 3.9. Туризъм, която е придобита в акредитирани висши училища. Магистърската програма е разработена и се администрира от катедра „Търговски бизнес“ при Стопанска академия „Д. А. Ценов“. Развива се в дистанционна форма на обучение с продължителност от 4 семестъра.

Магистърска програма „Мениджмънт на търговската дейност“ създава и развива умения за:

- формиране на способности за провеждане на изследвания на различните проявления на търговията;
- свободно прилагане на иновативни търговски методи и инструменти, отличаващи се с креативност при решаването на сложни търговски задачи;
- намиране и поддържане на аргументи при решаване на проблеми в областта на търговската теория и практика;
- проявяване на инициативност в условия на непредвидима търговска среда, изискваща отчитане на силата на влияние на множество взаимодействащи си фактори.

Магистърска програма „Мениджмънт на търговската дейност“ формира следните компетенции:

- За самостоятелност и отговорност:
 - административно управление на сложни професионални дейности в търговията;
 - демонстриране на овладяност в оперативното взаимодействие при управлението на промените в търговската бизнес среда;
 - проявяване на творчество и новаторство при дефиниране на търговските цели;
 - инициране на търговски процеси и организиране на търговски дейности, изискващи висока степен на съгласуваност между търговските екипи;
 - формулиране на търговски политики и демонстриране на лидерски качества за реализацията им в дейността.

- За учене:

- системно и задълбочено оценяване на собствените познания и идентифициране потребностите от нови знания и умения в областта на търговията;
- висока степен на самостоятелност и ориентираност в учебното съдържание посредством прилагане на индивидуални подходи и методи;
- овладяване на богат понятиен апарат на търговската теория и практика и проявяване на способности за концептуално търговско мислене;
- планиране на необходимостта от повишаване и актуализиране на професионалната квалификация в съответствие с динамиката на изменящата се търговска конюнктура.

- Комуникативни и социални компетенции:

- представяне на собствени виждания, становища и формулировки на търговски проблеми пред специализирана и неспециализирана аудитория;
- разработване и излагане на аргументирани схващания относно търговски процеси и практики;
- използване на нови търговски подходи, формиране и изразяване на собствено мнение по проблеми от търговския бизнес, формулиране на търговски предложения.

- Професионалните компетенции:

- събиране, обработване и интерпретиране на специализирана информация за решаването на сложни проблеми в областта на търговската теория и практика;
- формулиране на обосновани преценки и намиране на решения в сложна бизнес среда;
- демонстриране на умения за инициране на промени в управлението на търговските дейности и процеси и обосноваване на предложения за тяхното реализиране.

Обучението по магистърската програма „Мениджмънт на търговската дейност” осигурява на дипломираните студенти **професионална реализация**, като: мениджъри, директори, аналитични специалисти и експерти на висше ниво в управлението на търговските дейности в компаниите, в сферата на услугите, в министерствата и общините. Високият професионализъм, който притежават бъдещите специалисти, им позволява да работят в предприятия и търговски вериги с чуждестранно участие, в стокови борси, тържища, спедиторски и транспортни фирми, логистични центрове, търговски кантори, финансово-брокерски къщи и рекламни агенции, в научно-изследователски и развойни звена и висши училища. Завършилите могат да прилагат знанията, уменията и компетентностите си и за създаване на собствен търговски бизнес.

ИЗУЧАВАНИТЕ ДИСЦИПЛИНИ В МАГИСТЪРСКАТА ПРОГРАМА

ПЪРВИ СЕМЕСТЪР

Първи модул:

Икономикс (Микроикономика и Макроикономика) - Дисциплината "Икономикс" има за цел да даде основите на икономическите знания за всички, които се интересуват от икономическата теория и се състои от два раздела - Микроикономика и Макроикономика. Микроикономиката изучава поведението на икономическите субекти (домакинства, фирми, общини, банки и др.) свързано с минимизирането на разходите и максимизирането на ползите (доходите) въз основа на избор между различни алтернативи. Макроикономиката изучава поведението на националната икономика, промените в агрегатните величини, изразяващи нейното изменение, както и взаимодействието между съставлящите я сектори.

Основи на счетоводството – Учебната дисциплина "Въведение във финансите" (общ курс "Финанси") има за цел да даде основните насоки на финансовото мислене на бъдещите специалисти - икономисти и администратори. Програмата е ориентирана към придобиване на знания и умения за специалисти-икономисти в областта на парите, международните финанси, кредита, данъците, бюджета, корпоративните финанси, инвестициите и персоналните финанси от позицията на основните икономически агенти - държава, фирми и население. Курсът се осигурява от катедра "Финанси и кредит" и допълнително включва разработка на поливариантен казус с приложно развитие на компетенции за бизнес планиране, управление на парични потоци, усвояване и обслужване на кредит, инвестиционни решения, начисляване на трудови възнаграждения, фискални плащания и годишно балансово приключване.

Втори модул:

Икономика на търговията – основна цел на обучението по дисциплината е да предостави необходимите знания, умения и компетентности за изследване, анализиране и оценяване на протичащите икономически явления и процеси в търговията, като икономически сектор и като вид бизнес дейност.

Организация и технология на доставките – в дисциплината се разглеждат въпросите за: избора на стоките за доставка; избора на доставчици и взаимоотношенията с тях; формите на доставка; оптимизирането величината на поръчките; особеностите на складовото стопанство и транспортната дейност.

Организация и технология на продажбите – вниманието е насочено към управлението на взаимоотношенията с клиентите и стратегиите за поведение на пазара от страна на търговските предприятия; акцент се поставя и върху въпросите, свързани с възможността за прогнозиране на продажбите.

ВТОРИ СЕМЕСТЪР

Първи модул:

Търговски комуникации – съдържанието на дисциплината е представено в два основни аспекта (на входа и на изхода на системата) – комуникациите с контрагентите като вербални и невербални; комуникациите с потребителите (разгласа, реклама, публичност, лични продажби и насърчаване на продажбите).

Търговски операции с интелектуална собственост – съдържанието на учебния курс предоставя знания, свързани със: същността, характеристиките и видовото разнообразие на обектите на интелектуалната собственост; правото върху обекти на интелектуална собственост; търговията с обекти на интелектуална собственост.

Втори модул:

Борси и борсови операции – в лекционния курс са включени въпроси за: начина на формиране на борсите като институция, организационната и управленската структура на борсите; функциите на брокерските и клиринговите къщи; борсовата търговия с фючърси и опции; функциите и значението на регулираните пазари за финансови инструменти.

Търговско представителство и посредничество – целта на курса е да се очертаят теоретичните постановки, видовото разнообразие и значението на основните форми на търговско-посреднически операции; представят се както фундаментални, така и специфични профилиращи знания за вида посредничество, нормативното му регламентиране, механизма на организация, икономическите ползи и рискове.

Управление на собствеността – дисциплината предоставя теоретични и практически знания за: същността и особеностите на собствеността като икономическа категория; основните видове собственост – държавна, общинска и корпоративна; принципите и етапите за управление на държавна и общинска собственост; възможностите за създаване на публично-частни партньорства от държавни и общински структури.

ТРЕТИ СЕМЕСТЪР

Първи модул:

Търговска политика – в съдържанието на дисциплината са преплетени в едно цяло стоковите и организационните проблеми на търговеца. Тази политика се формира при определянето на такива статични елементи, като: качество, дизайн, асортимент, номенклатура и др.

Търговско кредитиране - курсът осигурява познания за същността, особеностите и технологията на управление на дебиторската и кредиторската задлъжнялост.

Втори модул:

Организация и отчитане на търговските сделки – компилира както фундаментални теоретични постановки за същността на основните търговски сделки, така и практико-приложни особености на тяхното отчитане.

Проектно консултиране – курсът предоставя теоретични знания за: същността и развитието на концепцията за консултиране по проекти; примерните фази от разработването и управлението на проекти; възможностите за оценка на риска и ефективността от проектите.

Търговски мениджмънт – съдържанието на учебния курс предоставя знания, свързани с: изясняване на теоретичния фундамент на търговския мениджмънт и представяне на методологичната съвкупност от функции, посредством които се осъществяват процесите на формиране на решения и постигане на мениджърските цели на търговските предприятия.

ЧЕТВЪРТИ СЕМЕСТЪР

Първи модул:

Реинженеринг на търговската дейност – дисциплината е посветена на управленската концепция „реинженеринг“ и приложението ѝ в търговската дейност; запознава студентите със същността, развитието и инструментите на реинженеринга; предлага примерни методики за реинженеринг, както и възможности за оценка на ефективността.

Магистърски семинар по „Мениджмънт на търговската дейност“ – посредством курса се цели студентите да се запознаят с методиката и инструментариума на научните изследвания, извършването на проучвания в търговската теория и практика, както и да овладеят техниката на разработване на дипломната работа.

Избираем блок (избира се една от дисциплините):

Международен бизнес – дисциплината задълбочено изучава: мултиструктурността и високата степен на диверсифицираност на международната среда; видовото многообразие на подходите за опериране на международните пазари; фирмената интернационализация, нейните форми на реализация; външната среда; развитието на фирмени дейности зад граница.

Корпоративна социална отговорност в търговския бизнес – лекционният курс предоставя познания, свързани с: отговорния и устойчив бизнес; концепциите за устойчивост на съвременните икономики, за устойчивото фирмено управление и

корпоративната и социална отговорност; формирането на решения въз основа на казуси от съвременната практика.

Втори модул:

Разработка и защита на дипломна работа – теоретичните познания, практическите умения и компетенции по прилагане на фундаменталния понятиен апарат на търговията; владението на търговски подходи, методи и средства за изследване, анализиране и оценяване на различните аспекти на търговската теория и практика позволяват разработката и успешната защита на дипломната работа.