

## **Магистърска програма „МЕНИДЖМЪНТ НА ТЪРГОВСКАТА ДЕЙНОСТ”**

**4 семестъра, 120 кредита по ECTS**

**Шифър на магистърската програма:**

**1371 (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 „професионален бакалавър“ в професионално направление 3.8. Икономика, 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 търговка 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:**

**Въведение в търговския бизнес** - обучението по учебната дисциплина съчетава формирането на знания и умения за търговската дейност и субектите, които я осъществяват; за икономическите отношения, свързани с търговските обменни процеси; за интегриращата функция на търговията при икономиката, организацията и управлението на сложната съвкупност от информационни, правни, логистични, финансови и други видове взаимоотношения между продавача и купувача.

**Оценка на бизнеса** – основната цел на курса е да предостави теоретични и практически знания за: същността, основните понятия и факторите, влияещи върху оценката на бизнеса; водещите подходи и методи за оценка на предприятия, като са очертани възможностите им за прилагане, предимствата и ограниченията.

#### **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; владенето 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.