

УТВЕРЖДАЮ

Директор филиала СПбГЭУ в г. Пскове

_____ А. М. Алексеева

«_____» _____ 2014 год

**Государственный экзамен по специальности
080507.65 «Менеджмент организации»
(специализация «Менеджмент торговых предприятий»)**

ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЙ БИЛЕТ №1

1. Задачи внедрения принципов и методов современного менеджмента в современную хозяйственную практику в РФ.
2. Инновационная деятельность и риск. Инновационные проекты фирмы: сущность, основные этапы формирования и реализации.
3. Коммерческая работа по оптовой продаже товаров.

ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЙ БИЛЕТ №2

1. Значение совершенствования управления для успеха в коммерческой деятельности современных организаций.
2. Процесс реализации инновационного потенциала менеджмента, способы преодоления сопротивления персонала фирмы инновациям.
3. Организация продажи товаров. Правила продажи товаров

ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЙ БИЛЕТ №3

1. Роль менеджмента в повышении эффективности хозяйствования в России. Проблемы развития менеджмента в современной России.
2. Конфликты в организациях: сущность, природа. Современная типология конфликтов в организациях и причины их возникновения. Методы разрешения конфликтных ситуаций в коллективе.
3. Основные цели и задачи современного торгового предприятия в сфере маркетинга.

ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЙ БИЛЕТ №4

1. Организация как основа современного менеджмента. Жизненный цикл организации
2. Понятие блага, продукта, услуги. Ограниченность ресурсов, безграничность потребностей.
3. Поведение потребителя. Процесс принятия решения о покупке в потребительской сфере.

ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЙ БИЛЕТ №5

1. Менеджмент как наука: сущность, структура и содержание.
2. Экономическое развитие и экономический рост. Факторы экономического роста
3. Методы позиционирования торгового предприятия. Оценка конкурентной позиции.

ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЙ БИЛЕТ №6

1. Цели в системе современного менеджмента, основные требования, предъявляемые к ним.

2. Макроэкономическое равновесие и цикличность рыночной экономики. Запреты и ограничения неэкономического характера.
3. Реклама: понятие, цели, задачи, виды и их характеристики. Планирование и организация рекламной деятельности на торговом предприятии.

ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЙ БИЛЕТ №7

1. Основные виды разделения управленческого труда: сущность, содержание
2. Спрос и предложения, факторы их определяющие. Закон спроса и предложения. Эластичность спроса и предложения.
3. Методика выбора средств и носителей рекламы на торговом предприятии. Оценка коммуникационной и экономической эффективности рекламы.

ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЙ БИЛЕТ №8

1. Система функций современного менеджмента. Сущность и основные виды. Организация реализации принятых решений как одна из основных функций менеджмента.
2. Монополия. Максимизация прибыли монополистами. Естественная монополия.
3. Комплексное исследование товарного рынка: цели, методы, этапы.

ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЙ БИЛЕТ №9

1. Функция мотивации персонала в выполнении принятых решений. Сущность процессуальных теорий мотивации.
2. Олигополия. Производство, ценообразование и эффективность в олигополии.
3. Принципы сегментирования потребителей торгового предприятия. Цели сегментирования, этапы.

ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЙ БИЛЕТ №10

1. Сущность и содержание функции контроля хода выполнения принятых решений.
2. Монополистическая конкуренция. Определение цены и объема производства монополии.
3. Финансовая работа и финансовое планирование в системе управления торговым предприятием

ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЙ БИЛЕТ №11

1. Сущность и задачи процесса принятия решений. Критерии принятия решений в условиях неопределенности.
2. Миссия и цели организации. Принципы формулирования миссии торгового предприятия
3. Персональное развитие в организации. Методы развития персонала в сфере торговли

ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЙ БИЛЕТ №12

1. Современные школы менеджмента: общая характеристика.
2. Формирование целей организации. Функционирования организации. Организационная и информационная структуры.
3. Организация и средства информационных технологий обеспечения управленческой деятельности в сфере торговли

ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЙ БИЛЕТ №13

1. Особенности японской модели менеджмента: общая характеристика. Характер принятия управленческих решений и ответственности на японских фирмах.
2. Государственное регулирование бизнеса. Задачи государственного регулирования предпринимательской деятельности в сфере торговли.
3. Антикризисное управление: основные стратегии. Меры государственного антикризисного регулирования.

ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЙ БИЛЕТ №14

1. Характерные черты американской практики менеджмента: общая характеристика. Сравнительная характеристика американской и японской моделей менеджмента.
2. Типы базовых конкурентных стратегий: ценовое лидерство, дифференциация, фокусирование. Характерные черты базовых стратегий. Основные достоинства и опасности базовых стратегий.
3. Формы продажи: магазинная и немагазинная. Типы продаж: личная и неличная продажа.

ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЙ БИЛЕТ №15

1. Основные цели современного предприятия сферы торговли. Роль торговых предприятий в экономике страны
2. Понятие конкуренции и конкурентоспособности товара. Факторы, определяющие конкурентоспособность товара
3. Методы (традиционный, через прилавок, самообслуживание и др.) и стили продажи (воспринимающая и агрессивная продажа).

ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЙ БИЛЕТ №16

1. Организация как открытая или закрытая система. Сравнительная характеристика систем.
2. Понятие конкуренции и конкурентоспособности предприятия. Факторы, влияющие на конкурентоспособность торгового предприятия.
3. Организационное построение служб продаж: подходы и принципы (товарный, функциональный, территориальный, по типу клиентуры, и др.), их преимущества, недостатки и критерии выбора.

ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЙ БИЛЕТ №17

1. Основные законы организации. Сущность проявления и действия законов организации на современных предприятиях
2. Содержание и этапы разработки ценовой стратегии. Методы работы с клиентом в форматах ценового стимулирования
3. Общая характеристика основных этапов процесса продажи товаров: перечень этапов, их цели, задачи и характеристика.

ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЙ БИЛЕТ №18

1. Организационная структура, основные классификации. Структуры, ориентированные на нововведения. Основные принципы построения современных организационных структур.
2. Деловые стратегии: портфельные стратегии, стратегии роста, стратегии вертикальной интеграции, конкурентные стратегии. Характеристики и условия применения

3. Основные формы продаж (сбыта) – прямой и косвенный: понятие, преимущества и недостатки.

ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЙ БИЛЕТ №19

1. Внутренняя среда организации и ее основные элементы. Характеристика элементов внутренней среды торгового предприятия.
2. Разработка услуги и ее реализация в торговом предприятии.
3. Основные характеристики каналов продаж (сбыта): длина, ширина, открытость, зона продажи, участники каналов.

ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЙ БИЛЕТ №20

1. Внешняя среда фирмы: сущность, основные элементы. Характеристика элементов внешней среды торгового предприятия.
2. Ассортиментная политика торгового предприятия. Факторы, оказывающие влияние на формирование ассортиментной политики. Мероприятия по её оптимизации.
3. Сущность, коммуникационные особенности и виды личных продаж. Планирование и организации личных продаж в компании

ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЙ БИЛЕТ №21

1. Характеристика и функции корпоративной культуры. Методы формирования и поддержания корпоративной культуры.
2. Характеристика торговой услуги. Сервисное обслуживание как часть товарной политики торгового предприятия. Виды сервиса и эффективность их применения.
3. Роль и задачи личной продажи в системе продвижения товаров. Характеристика этапов процесса личной продажи

ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЙ БИЛЕТ №22

1. Стратегическое планирование деятельности фирмы: сущность, решаемые проблемы, основные требования. Основные компоненты стратегического плана фирмы, их содержание.
2. Фирменный стиль торгового предприятия. Этапы разработки фирменного стиля.
3. Понятие и параметры качества обслуживания. Направления повышения качества обслуживания в торговом бизнесе.

ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЙ БИЛЕТ №23

1. Понятие, сущность и значение текущего планирования. Сравнительная характеристика стратегического и текущего планирования.
2. Прибыль торгового предприятия. Условия максимизации прибыли торгового предприятия.
3. Создание фирменного стиля торгового предприятия. Основные элементы фирменного стиля.

ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЙ БИЛЕТ №24

1. Бизнес-план фирмы – сущность, структура, общая характеристика основных разделов.
2. Доходы торговых предприятий: понятие, виды, значение и состав. Пути повышения доходов.

3. Роль и особенности реализации функций мерчендайзинга в различных субъектах коммерческой деятельности (производственные предприятия, предприятия оптовой торговли, предприятия розничной торговли).

ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЙ БИЛЕТ №25

1. Виды и формы оплаты труда. Принципы стимулирования оплаты труда. Модель стимулирующей оплаты труда.
2. Издержки торговых предприятий: их сущность, классификация и основные направления оптимизации издержек.
3. Планирование отдельных этапов процесса продажи товаров: поиск покупателей и установление контактов с ними; выявление нужд и потребностей покупателей, их ожиданий от покупки; представление (презентация) товаров: модели, правила и специфика их применения; ответы на вопросы и возражения; завершение процесса продажи: основные приемы; мероприятия, следующие за продажей.

ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЙ БИЛЕТ №26

1. Роль менеджера в управлении предприятием.
2. Рентабельность торговых предприятий: понятие, значение и методы расчета. Факторы, влияющие на рентабельность торговых предприятий.
3. Управление продажами и продвижение продукции на основе трейд-маркетинга. Инструмента трейд-маркетинга.

ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЙ БИЛЕТ №27

1. Кадровая политика на предприятии. Особенности и формы управления персоналом на торговом предприятии.
2. Себестоимость продаж: понятие, методы определения, факторы, влияющие на себестоимость. Соотношение себестоимости и прибыли, их взаимосвязь.
3. Виды целей стимулирования продаж (стратегические, специфические, разовые). Цели стимулирование продаж по отношению к объектам стимулирования продаж.

ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЙ БИЛЕТ №28

1. Организация контроля за результатами работы фирмы. Методы контроля на торговом предприятии.
2. Способы выявления влияния факторов на изменения результативного показателя в экономическом анализе деятельности предприятия в сфере торгового сервиса
3. Поиск, отбор и обучение торгового персонала: цели, методы (приёмы), проблемы.

ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЙ БИЛЕТ №29

1. Виды, цели и компоненты контроллинга. Специфика контроллинга на торговой фирме.
2. Товарная марка и ее роль в деятельности торгового предприятия.
3. Оценка собственного торгового персонала: количественные и качественные показатели.

ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЙ БИЛЕТ №30

1. Понятие и сущность риск-менеджмента. Риски и их виды. Показатели и методы количественной оценки рисков.

2. Организация расчетов в коммерческой деятельности. Эффективность коммерческой деятельности торговых предприятий.
3. Торговые сети: понятие, функции, классификация (по стационарному признаку и товарно-ассортиментному профилю). Влияния торговой сети на региональную экономику.

ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЙ БИЛЕТ №31

1. Инновационный потенциал современного менеджмента. Задачи менеджмента в области инноваций.
2. Характеристика торгово-технологического процесса на торговом предприятии.
3. Составление и оформление организационно-распорядительных документов на предприятии торговли: штатное расписание, положение о структурном подразделении, должностная инструкция.

ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЙ БИЛЕТ №32

1. Управление инновациями на современном предприятии.
2. Организация коммерческой деятельности малых предприятий в розничной торговле
3. Документирование движения персонала на предприятии торговли (прием, увольнение, перевод, отпуск, командировки)

ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЙ БИЛЕТ №33

1. Инновации в торговле. Критерии отбора нововведений в торговых предприятиях.
2. Факторинговые операции торговых предприятий. Технология торговой деятельности.
3. Требования к оформлению документов на предприятии торговли. Оперативное хранение. Передача дел в архив.

ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЙ БИЛЕТ №34

1. Сущность и задачи процесса принятия решений. Критерии принятия решений в условиях неопределенности.
2. Процесс реализации инновационного потенциала менеджмента, способы преодоления сопротивления персонала фирмы инновациям.
3. Коммуникации и переговоры в торговом бизнесе. Функции делового общения.