

Аннотация по дисциплине  
Б1.В.ДВ.06.02 МАРКЕТИНГ ПЕРСОНАЛА  
для профиля «Маркетинг в торговле»  
направления 38.03.06 «Торговое дело»  
Курс 4. Семестр 7. Форма итогового контроля – зачет

**Объем трудоемкости:** 3 зачетных единицы (108 часов, из них 52 часа аудиторной нагрузки: лекционных 18 часов, практических 32 часа, КСР 4 часа; 56 часов – самостоятельной работы).

**Целью** данного курса является формирование у студентов понимания необходимости мотивирования и стимулирования маркетингового и торгового персонала фирмы, сущности этих понятий, а также получение объема знаний, умений и навыков привлечения новых высокопрофессиональных сотрудников в области маркетинга и повышении мотивации работников компании.

Задачами учебной дисциплины «Маркетинг персонала» являются:

- понимание сущности, целей и методов мотивации и стимулирования в работе с маркетинговым персоналом;
- усвоение системного представления о роли мотивации и стимулирования как управленческого процесса в решении проблем получения максимальной отдачи сотрудников на предприятии
- знание основополагающих элементов процесса мотивации и факторов, оказывающих влияние на них;
- знание основных основополагающих и процессуальных теорий мотивации;
- знание основных форм стимулирования маркетингового персонала и методов воздействия на него;
- получение навыков построения системы мотивации и стимулирования маркетингового персонала на предприятии с использованием полученных в изучения дисциплины знаний и умений.

### **Место дисциплины в структуре ООП ВО**

Учебная дисциплина «Маркетинг персонала» относится к дисциплинам вариативной части Блока 1 в соответствии с направлением 38.03.06 «Торговое дело» (уровень бакалавриата). Содержание данной дисциплины опирается на знания основных экономических и управленческих дисциплин, изучаемых на первых ступенях высшего профессионального образования соответствующих профилей, таких, как «Маркетинг», «Менеджмент» и др. Курс является продвинутым уровнем изучения таких курсов программ бакалавриата, как «Управление маркетинговым и торговым персоналом», «Маркетинговые коммуникации в торговле» развивает изучение профессионального цикла дисциплин по направлению «Торговое дело» и в дальнейшем предполагает

конкретизацию предметных областей изучения в таких дисциплинах, как «Практикум по продажам».

**Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине (модулю),  
соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной  
программы**

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих компетенций: ОК-4, ПК-5.

Таблица 1

| №<br>п/п | Индекс<br>компе-<br>тенции | Содержание<br>компетенции                                                                                                            | В результате изучения учебной дисциплины<br>обучающиеся должны                                                                          |                                                                                                                                    |                                                                                                                   |
|----------|----------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|          |                            |                                                                                                                                      | знать                                                                                                                                   | уметь                                                                                                                              | владеть                                                                                                           |
| 1        | ОК-4                       | Способность работать в команде, толерантно воспринимая социальные, этнические, конфессиональные и культурные различия                | Основополагающие элементы процесса мотивации персонала и принципы работы в команде                                                      | Применять современные методы трудовой мотивации с учетом социальных, этнических, конфессиональных и культурных различий            | Навыками подбора маркетингового персонала с учетом социальных, этнических, конфессиональных и культурных различий |
| 2        | ПК-5                       | Способность управлять персоналом организации (предприятия), готовностью к организационно-управленческой работе с малыми коллективами | Основные теории мотивации торгового персонала фирмы, основы стимулирования как управленческого процесса в области персонала организации | Выявлять причины снижения эффективности работы персонала<br>Выявлять основные факторы, влияющие на деятельность персонала компании | Навыками управления персоналом и получения максимальной отдачи сотрудников на предприятии                         |

**Содержание и структура дисциплины (очное)**

| №<br>раз-<br>дела | Наименование разделов | Количество часов |                      |    |    |                           |
|-------------------|-----------------------|------------------|----------------------|----|----|---------------------------|
|                   |                       | Всего            | Аудиторная<br>Работа |    |    | Самостоятельная<br>работа |
|                   |                       |                  | Л                    | ПЗ | ЛР |                           |
| 1                 | 2                     | 3                | 4                    | 5  | 6  | 7                         |

| № раз-дела | Наименование разделов                                                                                                                                                                                                                      | Количество часов |                   |    |    |                               |
|------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------|-------------------|----|----|-------------------------------|
|            |                                                                                                                                                                                                                                            | Всего            | Аудиторная Работа |    |    | Самостоятельная работа<br>СРС |
|            |                                                                                                                                                                                                                                            |                  | Л                 | ПЗ | ЛР |                               |
| 1          | Понятие «мотивация» и ее роль в достижении целей управления. Потребность как основополагающий элемент процесса мотивации. Факторы, которые оказывают влияние на потребности человека. Механизм выбора способов удовлетворения потребностей | 18               | 4                 | 6  | -  | 8                             |
| 2          | Основные теории мотивации. Содержательные теории мотивации (теории Маслоу, Мак Клеllandа, Фредерика Герцберга)                                                                                                                             | 18               | 2                 | 6  | -  | 8                             |
| 3          | Процессуальные теории мотивации (теория ожидания, теория справедливости, теория Портера-Лоулера)                                                                                                                                           | 20               | 4                 | 6  | -  | 8                             |
| 4          | Современные теории трудовой мотивации. Теория справедливости в трудовой мотивации. Теория атрибуции. Новые нарождающиеся теории.                                                                                                           | 18               | 2                 | 6  | -  | 10                            |
| 5          | Удовлетворение потребностей человека в трудовой деятельности, основные факторы, влияющие на результаты труда                                                                                                                               | 20               | 4                 | 6  | -  | 10                            |
| 6          | Методы воздействия на трудовую мотивацию работников. Основные формы стимулирования работников                                                                                                                                              | 13,8             | 2                 | 4  | -  | 7,8                           |
|            | <i>Итого:</i>                                                                                                                                                                                                                              |                  | 18                | 34 | -  | 51,8                          |

**Курсовые проекты или работы:** не предусмотрены

**Интерактивные образовательные технологии, используемые в аудиторных занятиях:** подготовка презентаций по темам.

### **Основная литература:**

1. Мансуров, Р. Е. Настольная книга директора по персоналу : практ. пособие / Р. Е. Мансуров. — 2-е изд., пер. и доп. — М. : Издательство Юрайт, 2018. — 384 с. — Режим доступа: <https://biblio-online.ru/viewer/D057E333-CC4E-4790-A253-7120F3BF5959/nastolnaya-kniga-direktora-po-personalu#page/1>
2. Мотивация и стимулирование трудовой деятельности [Электронный ресурс] : учебник и практикум для академического бакалавриата / Е. А. Родионова, В. И. Доминяк, Г. Жушман, М. А. Экземпляров. - М. : Юрайт, 2017. - 279 с. — Режим доступа: <https://www.biblio-online.ru/book/C388AAAB-09F1-4306-ACC2-BC2BE8A6D2B3>.
3. Пырьев Е.А. Психология труда: учебное пособие / Е.А. Пырьев. — Берлин: Директ-Медиа, 2016. — 457 с. — Режим доступа: [http://biblioclub.ru/index.php?page=book\\_view\\_red&book\\_id=436999](http://biblioclub.ru/index.php?page=book_view_red&book_id=436999)

**Автор:** Шевченко Е.В., канд. экон. наук, доцент.