

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Куижева Саида Казбековна
Должность: Ректор
Дата подписания: 22.10.2024 12:19:48
Уникальный программный ключ:
71183e1134ef9cfa69b206d480271b5c1a27f5e0f

Аннотация
к рабочей программе учебной дисциплины
Б1.В.ДВ.06.01 Управление рисками в маркетинге
направления подготовки магистров 38.04.02 Менеджмент

Дисциплина учебного плана подготовки магистров по направлению
38.04.02 Менеджмент

Цели курса:

- дать слушателям представление о необходимости и роли риск-менеджмента;
- дать слушателям знания основ теории риска и управления риском в объеме, необходимом для самостоятельного соответствующего анализа и оценки рисков на предприятии;
- дать знания и практические навыки в применении методов и инструментов управления риском на предприятии.

Задача курса раскрыть содержание процесса управления рисками.

- Знать теоретические основы управления риском на предприятии.
- Иметь представление об анализе и оценке уровня;
- Располагать информацией о правовом обеспечении управления рисками на предприятии;
- Знать методы управления риском и пути снижения внутренних предпринимательских рисков на предприятии.

Основные блоки и темы дисциплины:

Экономическое содержание неопределенности и риска.

Сущность, содержание и виды рисков.

Анализ и оценка уровня риска

Методы оценки риска в маркетинге.

Методы управления уровнем риска.

Основные факторы, влияющие на коммерческий риск в маркетинге.

Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы

В процессе освоения дисциплины у магистранта формируются следующие компетенции:

ПКУВ - 4.2 Планирование и контроль маркетинговой деятельности организации

ПКУВ - 5.1 Финансовое консультирование по широкому спектру финансовых услуг

ПКУВ - 5.2 Разработка финансового плана для клиента и целевого инвестиционного портфеля

В результате освоения дисциплины магистрант должен:

Знать: инструменты риск-менеджмента, методы управления бизнес-процессами, процесс управления знаниями в организации, методы и организационные возможности управления изменениями, методы управления проектами, Законодательство РФ и международное право в области маркетинговой деятельности, принципы формирования стоимости денег во времени, дисконтирования денежного потока, начисления сложных процентов, расчета приведенной и будущей стоимости, расчета доходности активов, портфельного управления инвестированием, подбора и распределения активов, соотношения риска и доходности, понятия безрискового актива, способы управления финансовыми рисками, методы количественного и качественного анализа финансовых показателей, порядок и принципы составления финансовых планов, методики и инструментарий финансового планирования, методы дисконтирования денежных потоков, методы многовариантности расчетов, методы математического моделирования и количественной оптимизации, методику финансового анализа состояния клиента, необходимый спектр финансовых продуктов и услуг, экономические и юридические аспекты инвестиционной и страховой деятельности, основные финансовые организации,

общие принципы и технологии продаж, порядок составления и заключения договоров об информационном обеспечении инвестиционных программ и мероприятий

Уметь: планировать деятельность маркетинговой службы организации, планировать и разрабатывать бюджет реализуемых маркетинговых проектов, проводить оценку результативности маркетинговых программ, осуществлять контроль маркетинговой деятельности организации, осуществлять подбор финансовых продуктов и услуг, собирать, анализировать и предоставлять достоверную информацию в масштабах всего спектра финансовых (инвестиционных) услуг, рассчитывать стоимость финансовых решений, оценивая потенциальные риски, планировать, прогнозировать и оценивать изменения финансовой ситуации при пользовании финансовыми (инвестиционными) услугами, оценивать затраты на проведение финансовых операций, рассчитывать величину портфеля, достаточную для покрытия финансовых целей, выявлять соответствие/несоответствие инвестиционного профиля клиента параметрам инвестиционного портфеля, рассчитывать размер инвестиций, необходимый для достижения целей клиента, целевую доходность в зависимости от финансовых целей и начального капитала, определять порядок проведения финансовых операций в зависимости от вида финансовых продуктов

Владеть: навыками подготовки предложений и разработка планов по работе маркетинговой службы организации, согласования и реализации планов маркетинговой поддержки системы продаж, плана маркетинга организации, обеспечения развития маркетинговой службы организации, подготовки и защиты отчетов о работе маркетинговой службы перед руководящими органами и лицами организации, обеспечения контроля маркетинговой деятельности организации, способностью разъяснения сути финансовых продуктов, юридических и экономических характеристик финансовых продуктов и услуг, консультирования клиента по вопросам составления личного бюджета, страхования, формирования сбережений, управления кредитным и инвестиционным портфелем, экономических и правовых последствий финансовых решений, обеспечения взаимодействия структурных подразделений организации при совместной деятельности; участия в планировании мероприятий, направленных на повышение качества финансового сервиса организации, навыками составления перечня рекомендаций по управлению инвестиционным риском, инвестиционного портфеля, выявления качественных и количественных свойств рисков в предполагаемых к использованию финансовых продуктах, проведения расчетов величины портфеля, достаточной для покрытия финансовых целей, расчета размера инвестиций, необходимого для достижения целей клиента целевой доходности в зависимости от финансовых целей и начального капитала, моделирования целевого портфеля клиента, расчета параметров целевого инвестиционного портфеля, анализа изменения стоимости капитала инвестиционного портфеля, составления прогноза денежного потока, оптимизации финансового плана, анализа использования заемных средств (кредитные продукты), моделирования целевого портфеля

Дисциплина «Б1.В.ДВ.06.01 Управление рисками в маркетинге» изучается посредством лекций, все разделы программы закрепляются практическими занятиями, выполнением контрольных работ, самостоятельной работы над учебной и научно-технической литературой и завершается зачетом.

Общая трудоемкость дисциплины составляет 72 часа, 2 зачетных единицы.

Вид промежуточной аттестации: зачет.

Разработчик:

К.Э.Н., доцент

Зав. выпускающей кафедрой

по направлению



(подпись)

С.В. Горбанев



Л.И. Задорожная