Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Крылова Людмила Вячеславовна
Должность: Проректор по учебно-методической работе
Дата подписания: 28.10.2026 15:38:42
Уникальный программный ключ:
b066544bae1e449cd8bfce392f7224a676a271b2

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Донецкий национальный университет экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского»

КАФЕДРА МАРКЕТИНГОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА

УТВЕРЖДАЮ
Проректор по учебно-методической работе
_____ Л.В.Крылова
(подпись) (фамилия, инициалы)
«25» марта 2026 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

Б1.В.ДВ.03.01 МЕНЕДЖМЕНТ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ

Укрупненная группа направлений подготовки	38.00.00 Экономика и управление (код, наименование)
Образовательная программа высшего образования	программа магистратуры
Направление подготовки	38.04.02 Менеджмент (код, наименование)
Магистерская программа	Менеджмент организаций и администрирование (код, наименование)
Институт	экономики и управления
Форма обучения, курс	очная форма обучения, __1__ курс заочная форма обучения, _1_ курс

Рабочая программа адаптирована для лиц с ограниченными возможностями здоровья и инвалидов (*при наличии таких лиц*)

Донецк
2026

Рабочая программа дисциплины «Менеджмент взаимодействия» для обучающихся по направлению подготовки 38.04.02 Менеджмент, магистерской программы: Менеджмент организаций и администрирование, разработана в соответствии с ОПОП ВО для набора обучающихся 2026 года.

Разработчик: Мизяева Наталья Олеговна, ст. преподаватель кафедры маркетингового менеджмента

Рабочая программа утверждена на заседании кафедры маркетингового менеджмента
Протокол от «11» февраля 2026 года № 12

Зав. кафедрой маркетингового менеджмента

Балабанова Л.В.
(подпись) (фамилия, инициалы)

СОГЛАСОВАНО

Врио Директора института экономики и управления

Забарина Д.А.
(подпись) (фамилия, инициалы)

«24» февраля 2026 года

ОДОБРЕНО

Учебно-методическим советом ФГБОУ ВО «ДОННУЭТ»:

Протокол от «25» марта 2026 года № 8

Председатель Крылова Л.В.
(подпись) (фамилия, инициалы)

© Мизяева Н.О., 2026 год
© Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Донецкий национальный университет экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского», 2026 год

1. Описание дисциплины

<table>
<tr><td rowspan="2">Наименование показателей</td><td rowspan="2">Наименование укрупненной группы направлений подготовки/специальностей, направление подготовки/ специальность, профиль/ магистерская программа/специализация, программа высшего профессионального образования</td><td colspan="2">Характеристика дисциплины</td></tr>
<tr><td>очная форма обучения</td><td>заочная форма обучения</td></tr>
<tr><td>Количество зачетных единиц:
2,0</td><td>Укрупненная группа специальностей 38.00.00 Экономика и управление
Направление подготовки 38.04.02 Менеджмент</td><td colspan="2">Часть, формируемая участниками образовательных отношений</td></tr>
<tr><td>Модулей - 1</td><td rowspan="7">Магистерская программа: Менеджмент организаций и администрирование, Логистика</td><td colspan="2">Год подготовки:</td></tr>
<tr><td>Смысловых модулей - 2</td><td>1-й</td><td>1-й</td></tr>
<tr><td>Индивидуальное научно-исследовательское задание – разработка программы взаимодействия со стейкхолдерами</td><td colspan="2">Семестр</td></tr>
<tr><td rowspan="3">Общее количество часов: - 72</td><td>2-й</td><td>2-й</td></tr>
<tr><td colspan="2">Лекции</td></tr>
<tr><td>16 час.</td><td>8 час.</td></tr>
<tr><td rowspan="5">Количество часов в неделю
для очной формы обучения:
аудиторных - 2
самостоятельной работы обучающегося -4</td><td rowspan="5">Программа высшего профессионального образования
магистратуры</td><td colspan="2">Практические, семинарские</td></tr>
<tr><td>14час.</td><td>6 час.</td></tr>
<tr><td colspan="2">Самостоятельная работа</td></tr>
<tr><td>40.95 час.</td><td>94 час.</td></tr>
<tr><td colspan="2">Форма промежуточной аттестации: (зачет, экзамен)</td></tr>
<tr><td></td><td></td><td>зачет</td><td>зачет</td></tr>
</table>

2. ЦЕЛЬ И ЗАДАЧИ ДИСЦИПЛИНЫ

Цель изучения дисциплины – формирование у обучающихся системы специальных знаний в области теории, методики управления взаимодействием со стейкхолдерами, выработка умений и навыков использования в практике деятельности предприятий элементов и средств формирования системы менеджмента взаимодействия.

Задачи дисциплины:

- усвоение магистрантами методических основ управления отношениями со стейкхолдерами;
- изучение методологии диагностики поведения потребителей и оценки их лояльности;
- усвоение специфики управления отношениями с бизнес-партнерами;
- изучение организационного инструментария управления взаимодействием предприятия со стейкхолдерами;
- активизация научно-исследовательской деятельности студентов в области менеджмента взаимодействия.

3. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ООП ВПО

Дисциплина Б1.В.ДВ.03.01 «Менеджмент взаимодействия» относится к дисциплинам по выбору студентов вариативной части профессионального цикла.

Освоение дисциплины «Менеджмент взаимодействия» базируется на знаниях, полученных в ходе изучения дисциплин "Менеджмент", "Экономика предприятия", "Менеджмент предприятия", "Маркетинг предприятия", "Маркетинговые исследования", "Менеджмент организаций".

Необходимыми требованиями к «входным» знаниям, умениям и готовностям магистрантов при освоении данной дисциплины и приобретенными в результате освоения предшествующих дисциплин являются:

- понимание места управленческих отношений в системе менеджмента организаций;
- знание структуры внешней и внутренней среды организации;
- понимание системы интересов участников деятельности организации (предприятия);
- владение методами проведения социологических исследований.

Знания, умения и навыки, полученные при изучении дисциплины «Менеджмент взаимодействия» необходимы для изучения дисциплин «Управление маркетингом предприятия», «Коммуникационный менеджмент», «Управленческое консультирование», выполнения научно-исследовательской работы, прохождения внутривузовской и производственной практик, написания магистерской диссертации.

4. КОМПЕТЕНЦИИ ОБУЧАЮЩЕГОСЯ, ФОРМИРУЕМЫЕ В РЕЗУЛЬТАТЕ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

В результате освоения дисциплины у обучающегося должны быть сформированы компетенции и индикаторы их достижения

Код и наименование компетенции	*Код и наименование индикатора достижения компетенции*
ПК-5 - Способен принимать управленческие решения по маркетинговому управлению предприятием на основе результатов маркетинговых исследований	ИД-1ПК-5 – Выдвигает и обосновывает предпринимательскую идею. Разрабатывает маркетинговые стратегии и оценивает результаты управленческих решений по маркетинговому управлению предприятием на основе маркетинговых исследований. ИД-2ПК-5 - Разрабатывает программу маркетинговой деятельности, осуществляет реализацию и контроль маркетинговых мероприятий.

В результате изучения дисциплины обучающийся должен:

знать:

роль управления взаимодействием в системе маркетингового менеджмента предприятия;

особенности менеджмента взаимодействия в современных условиях;

этические основы бизнеса и этические нормы в управлении взаимодействием предприятия;

сущность механизма управления взаимодействием и его ключевые управленческие механизмы;

концепцию стратегического партнерства;

организационные инструменты управления взаимодействием.

уметь:

создавать концептуальную модель управления маркетинговым взаимодействием предприятий;

формировать механизм управления взаимодействием со стейкхолдерами.

владеть:

элементами системы маркетингового взаимодействия;

содержанием корпоративного кодекса предприятия;

методами формирования механизма управления взаимодействием со стейкхолдерами;

механизмом управления взаимодействием с бизнес-партнерами и конкурентами.

5. ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ МЕНЕДЖМЕНТ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ

Смысловой модуль 1. Теоретические основы менеджмента взаимодействия

Тема 1. Концепция стейкхолдер-управления

Тема 2. Формирование системы взаимодействия предприятия во внешней и внутренней среде

Тема 3. Этические нормы менеджмента взаимодействия

Смысловой модуль 2. Управление взаимодействием предприятия со стейкхолдерами

Тема 4. Управление отношениями с потребителями

Тема 5. Управление отношениями с бизнес-партнерами

Тема 6. Организационные инструменты управления взаимодействием

6. СТРУКТУРА ДИСЦИПЛИНЫ

Название смысловых модулей и тем	Количество часов										
	очная форма обучения						заочная форма обучения				
	всего	в том числе					всего	в том числе			
		л[1]	п[2]	лаб	СР[4]	ПР		л	п	инд	СР
МОДУЛЬ 1. Менеджмент взаимодействия											
Смысловой модуль 1. Теоретические основы менеджмента взаимодействия											
Тема 1. Концепция стейкхолдер-управления	12	4	4		6	-	19	2	1		16
Тема 2. Формирование системы взаимодействия предприятия во внешней и внутренней среде	12	4	4		6	-	18	1	1		16
Тема 3. Этические нормы менеджмента взаимодействия	12	2	2		6	-	17	1	1		15
Итого по смысловому модулю 1	***36***	***10***	***10***		***18***	***-***	***54***	***4***	***3***		***47***
Смысловой модуль 2. Управление взаимодействием предприятия со стейкхолдерами											
Тема 4. Управление отношениями с потребителями	12	2	2		6	-	17	1	1		15
Тема 5. Управление отношениями с бизнес-партнерами	12	4	2		6	-	19	2	1		16
Тема 6. Организационные инструменты управления взаимодействием	12	2	2		6	-	18	1	1		16

Название смысловых модулей и тем	Количество часов										
	очная форма обучения						заочная форма обучения				
	всего	в том числе					всего	в том числе			
		л[1]	п[2]	лаб	СР[4]	ПР		л	п	инд	СР
Итого по смысловому модулю2	***36***	***8***	***6***		***18***	**-**	***54***	***4***	***3***		***47***
Катт					**0,8**	**-**					
КЭ						**-**					
Каттэк					**0,25**	**-**					
ИК						**-**					
СРэк						**-**					
Контроль											
Всего часов	**72**	**16**	**14**		**37,15**	**-**	**108**	**8**	**6**		**94**

Примечания: 1. л – лекции;
2. п – практические (семинарские) занятия;
3. инд – индивидуальные задания;
4. СРС – самостоятельная работа;
5. ИНИР – индивидуальная научно-исследовательская работа.

7. ТЕМЫ СЕМИНАРСКИХ И ПРАКТИЧЕСКИХ ЗАНЯТИЙ

N п/п	Название темы	Количество часов	
		Очная форма	Заочная форма
1	Тема 1. Концепция стейкхолдер-управления	2	0,5
2	Тема 2. Формирование системы взаимодействия предприятия во внешней и внутренней среде	2	0,5
3	Тема 3. Этические нормы менеджмента взаимодействия.	1	0,5
4	Тема 4. Управление отношениями с потребителями	1	0,5
5	Тема 5. Управление отношениями с бизнес-партнерами	1	0,5
6	Тема 6. Организационные инструменты управления взаимодействием	1	0,5
	Всего	8	3

8 . ТЕМЫ ЛАБОРАТОРНЫХ ЗАНЯТИЙ

N п/п	Название темы	Количество часов
	Учебным планом не предусмотрены	

9. САМОСТОЯТЕЛЬНАЯ РАБОТА

N п/п	Название темы	Количество часов	
		Очная форма	Заочная форма
1	Тема 1. Концепция стейкхолдер-управления. Изучить особенности управления отношениями со стейкхолдерами в отечественных и зарубежных фирмах	7	16
2	Тема 2. Формирование системы взаимодействия предприятия во внешней и внутренней среде. Разработать систему взаимодействия со стейкхолдерами предприятия-	7	16

	базы практики		
3	Тема 3. Этические нормы менеджмента взаимодействия. Изучить пр имеры корпоративного кодекса предприятия.	7	15
4	Тема 4. Управление отношениями с потребителями. Провести диагностику поведения потребителей предприятия-базы практики.	7	15
5	Тема 5. Управление отношениями с бизнес-партнерами Выявить привлекательных поставщиков и разработать матрицу отношений с ними.	7	16
6	Тема 6. Организационные инструменты управления взаимодействием. Определить степень соответствия организационной структуры предприятия его стратегической политике маркетингового взаимодействия.	5,96	16
	Всего	40,96	94

10. ОБЕСПЕЧЕНИЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ДЛЯ ЛИЦ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ И ИНВАЛИДОВ

В ходе реализации дисциплины используются следующие дополнительные методы обучения, текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся в зависимости от их индивидуальных особенностей:

1) для слепых и слабовидящих:
   - лекции оформляются в виде электронного документа;
   - письменные задания могут быть заменены устным ответом;
   - письменные задания оформляются увеличенным шрифтом.
2) для глухих и слабослышащих:
   - лекции оформляются в виде электронного документа;
   - письменные задания выполняются на компьютере в письменной форме;
   - экзамен и зачёт проводятся в письменной форме на компьютере; возможно проведение в форме тестирования.
3) для лиц с нарушениями опорно-двигательного аппарата:
   - лекции оформляются в виде электронного документа, доступного с помощью компьютера со специализированным программным обеспечением;
   - письменные задания выполняются на компьютере со специализированным программным обеспечением;
   - экзамен и зачёт проводятся в устной форме или выполняются в письменной форме на компьютере.

При необходимости предусматривается увеличение времени для подготовки ответа.

Процедура проведения промежуточной аттестации для обучающихся устанавливается с учётом их индивидуальных психофизических особенностей. Промежуточная аттестация может проводиться в несколько этапов.

Проведение процедуры оценивания результатов обучения допускается с использованием дистанционных образовательных технологий.

Обеспечивается доступ к информационным и библиографическим ресурсам в сети Интернет для каждого обучающегося в формах, адаптированных к ограничениям их здоровья и восприятия информации:

1) для слепых и слабовидящих:
   - в печатной форме увеличенным шрифтом;
   - в форме электронного документа.
2) для глухих и слабослышащих:
   - в печатной форме;
   - в форме электронного документа.

3) для обучающихся с нарушениями опорно-двигательного аппарата:
- в печатной форме;
- в форме электронного документа.

11. СИСТЕМА ОЦЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

Система оценивания по дисциплине, используемой в очной форме обучения

Форма контроля	Максимальное количество баллов	
	За одну работу	Всего
Текущий контроль		
-собеседование (устный опрос) (темы № 1-9)	1	8
- решение разноуровневых задач и ситуационных заданий (темы № 1-9)	2	16
- тестирование (темы № 1-9)	1	8
- реферат, доклад, эссе	2	2
- текущий модульный контроль	2	6
Промежуточная аттестация	зачет	60
Итого за семестр	100	

12. РАСПРЕДЕЛЕНИЕ БАЛЛОВ, КОТОРЫЕ ПОЛУЧАЮТ ОБУЧАЮЩИЕСЯ

Текущее тестирование и самостоятельная работа, балл						Сумма
50			50			
Смысловой модуль №1			Смысловой модуль № 2			
Т1	**Т2**	**Т3**	**Т4**	**Т5**	**Т6**	
16	17	17	17	17	16	100

Т1, Т2... Т6 – темы смысловых модулей

Соответствие государственной шкалы оценивания академической успеваемости

Сумма баллов за все виды деятельности	По государственной шкале
90-100	«Отлично» (5)
80-89	«Хорошо» (4)
75-79	
70-74	«Удовлетворительно» (3)
60-69	
35-59	«Неудовлетворительно» (2)
0-34	

13. РЕКОМЕНДУЕМАЯ ЛИТЕРАТУРА

Основная

1. Мизяева Н.О. Менеджмент взаимодействия [Электронный ресурс] : конспект лекций для студентов направления подготовки 38.04.02 Менеджмент, магистерская программа: Логистика, очной и очно-заочной форм обучения / Мизяева Н.О. ; Министерство образования и науки РФ, ФГБОУ ВО "Донецкий национальный университет экономики и

торговли имени Михаила Туган-Барановского", Кафедра маркетингового менеджмента . — Донецк : ДонНУЭТ, **2026** . — Локал. компьютер. сеть НБ ДонНУЭТ.

2. Балабанова, Л. В. Маркетинг отношений в системе управления предприятием : монография / Л. В. Балабанова, С. В. Чернишева / Донец. нац. университет экономики и торговли им. М. Туган-Барановського. - Донецк: [ДонНУЕТ], 2022. - 280 с.

Дополнительная

1. Вумек, Джеймс П. Модели менеджмента ведущих корпораций / Вумек, Джеймс П., Джонс, Дэниел Т., Масааки Имаи,. - М.: Альпина Бизнес Букс, 2022. - 437 с.
2. Докучаев, М.В. Российский корпоративный бизнес: проблемы управления, стратегия развития / М.В. Докучаев. - М.: Academia, 2023. - 384 с.
3. Ховард, К., Коротков Э. Принципы менеджмента (Управление в системе цивилизованного предпринимательства): Учебное пособие. - М.: ИНФРА-М, 2022 - 224 с.

Электронные ресурсы

1. Стейкхолдер-менеджмент. https://studme.org/130709/finansy/steykholder_menedzhment
2. Стандарт AA1000SES. Стандарт взаимодействия с заинтересованными сторонами. Urbaneconomics. [Электронный ресурс]. URL:http://www.urbaneconomics.ru/texts.php?folder_id=202&mat_id=104&page_id=8555

16. ИНФОРМАЦИОННЫЕ РЕСУРСЫ

1. http://library.donnuet.education/ Локальная компьютерная сеть Научной библиотеки ГО ВПО ДонНУЭТ имени Михаила Туган-Барановского [Электронный ресурс]
2. http://www. elibrary. ru/ Научная электронная библиотека eLibrary [Электронный ресурс]
3. https://http://www.iprbookshop.ru./ IPRbooks: Электронно-библиотечная система [Электронный ресурс]
4. http://www.knigafund.ru./ Электронно-библиотечная система «КнигаФонд» : учебная и научная литература. Специальные условия сотрудничества для вузов и ссузов [Электронный ресурс]
5. http://znanium.com./ Znanium.com: электронно-библиотечная система [Электронный ресурс]
6. http://mer.govdnr.ru/ Министерство экономического развития Донецкой Народной Республики [Электронный ресурс]
7. Библиотека ДонНУЭТ – Режим доступа: http://www.donnuet.education/library
8. Дистанционная система MOODL ДонНУЭТ - Режим доступа: .www.distant.donnuet.education
9. Сайт кафедры маркетингового менеджмента . - Режим доступа: www.marketman.donnuet.education.
10. БД Киберленинка - Режим доступа: https://cyberleninka.ru/
11. БД Polpred.com. - Режим доступа: https://polpred.com/
12. ЭБС «BOOK.ru» - Режим доступа: https://www.book.ru/
13. ЭБС «Znanium.com.» - Режим доступа: https:// znanium.com
14. Ресурс ЭБС IPRbooks – Режим доступа: http://iprbookshop.ru.
15. Электронная библиотека Grebennikon – Режим доступа: https://grebennikon.ru.
16. http://uchebnik.online/konsalting.html
17. Универсальная электронная энциклопедия «Кругосвет» – Режим доступа: http://www.krugosvet.ru

17. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Минимально необходимый для реализации ООП магистратуры перечень материально-технического обеспечения включает аудиторный фонд в соответствии с утвержденным расписанием с использованием мультимедийного демонстрационного комплекса кафедры маркетингового менеджмента (проектор, ноутбук).

18. КАДРОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Фамилия, имя, отчество	Должность (для совместителей место основной работы, должность)	Наименование учебного заведения, которое окончил (год окончания, специальность, квалификация по диплому)	Ученая степень, шифр и наименование научной специальности, ученое звание, какой кафедрой присвоено, тема диссертации	Повышение квалификации (наименование организации, вид документа, тема, дата выдачи)
3	4	5	6	7
Мизяева Наталья Олеговна	По основному месту работы	Должность – Ст. преподаватель	Высшее "Менеджмент", диплом магистра 052021 031700	Удостоверение о повышении квалификации 612400038541, 17.10.2023 г., Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение Высшего образования «Донской государственный технический университет» По программе повышения квалификации « Организационно-методические аспекты разработки и реализации программ высшего образоваия по направлениям подготовки Экономика и управление» в объеме 36 часов, с 17.10.23 по 20.10.23 г.

АННОТАЦИЯ
РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ДИСЦИПЛИНЫ

Дисциплина Б1.В.ДВ.03.01 МЕНЕДЖМЕНТ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ
Направление подготовки 38.04.02 Менеджмент
Магистерская программа: Менеджмент организаций и администрирование,

Планируемые результаты обучения по дисциплине:

знать: роль управления взаимодействием в системе маркетингового менеджмента предприятия; особенности менеджмента взаимодействия в современных условиях; этические основы бизнеса и этические нормы в управлении взаимодействием предприятия; сущность механизма управления взаимодействием и его ключевые управленческие механизмы; концепцию стратегического партнерства; организационные инструменты управления взаимодействием.

уметь: создавать концептуальную модель управления маркетинговым взаимодействием предприятий; формировать механизм управления взаимодействием со стейкхолдерами.

обладать компетенциями:

Код и наименование компетенции	*Код и наименование индикатора достижения компетенции*
ПК-5 - Способен принимать управленческие решения по маркетинговому управлению предприятием на основе результатов маркетинговых исследований	ИД-1ПК-5 – Выдвигает и обосновывает предпринимательскую идею. Разрабатывает маркетинговые стратегии и оценивает результаты управленческих решений по маркетинговому управлению предприятием на основе маркетинговых исследований. ИД-2ПК-5 - Разрабатывает программу маркетинговой деятельности, осуществляет реализацию и контроль маркетинговых мероприятий.

Смысловые модули и темы дисциплины:

Смысловой модуль 1. Теоретические основы менеджмента взаимодействия

Тема 1. Концепция стейкхолдер-управления

Тема 2. Формирование системы взаимодействия предприятия во внешней и внутренней среде

Тема 3. Этические нормы менеджмента взаимодействия

Смысловой модуль 2. Управление взаимодействием предприятия со стейкхолдерами

Тема 4. Управление отношениями с потребителями

Тема 5. Управление отношениями с бизнес-партнерами

Тема 6. Организационные инструменты управления взаимодействием

Виды учебных занятий по дисциплине:
Лекции, семинарские и практические занятия
(лекции, семинарские, практические, лабораторные занятия)
Форма промежуточной аттестации: зачет

Разработчик:
Мизяева Н.О., ст. преподаватель
(ФИО, ученая степень, ученое звание) *(подпись)*

Заведующий кафедрой маркетингового менеджмента
Балабанова Л.В., д.э.н., профессор
(ФИО, ученая степень, ученое звание) *(подпись)*