



ФГБОУ ВО БРЯНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ АГРАРНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ

ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ И АГРОБИЗНЕСА

КАФЕДРА МЕНЕДЖМЕНТА

## ИНФОРМАЦИОННОЕ ПИСЬМО – ПРИГЛАШЕНИЕ

### **I Международная заочная студенческая научно-практическая конференция «Современные технологии менеджмента и маркетинга»**

ФГБОУ ВО «Брянский государственный аграрный университет» приглашает принять участие в работе Международной заочной студенческой научно-практической конференции «Современные технологии менеджмента и маркетинга».

Конференция будет проводиться **1-2 июня 2017 г.**

#### **Основные направления конференции:**

- Менеджмент инновационной деятельности
- Технологии антикризисного управления
- Стратегический менеджмент
- Управление рисками на предприятии
- Управление качеством продукции, товаров, работ, услуг на предприятии
- Управление маркетингом
- Маркетинговые исследования рынка
- Управление человеческими ресурсами
- Управление конкурентоспособностью

Форма участия в конференции – **заочная** с изданием электронного сборника научных трудов. Публикация бесплатная.

Для участия в конференции приглашаются студенты и магистранты ВУЗов, проявляющие интерес к рассматриваемым проблемам.

#### **Требования к оформлению материалов:**

Размер страницы – А5; поля – верхнее 3 см, остальные по 2 см; шрифт – Times New Roman, кегль 11, межстрочный интервал – одинарный; ссылки на литературу – в квадратных скобках. При наличии ссылок, список литературы обязателен.

Название статьи: по центру, полужирным шрифтом, прописными буквами.

**В правом верхнем углу (под названием), полужирным курсивом:**

Фамилии и инициалы авторов, наименование организации (ВУЗа), город. Если работа выполнялась автором под контролем руководителя – то его также следует указать (ФИО, ученая степень, ученое звание, должность).

#### **Образец оформления материалов**

#### **УПРАВЛЕНИЕ СИСТЕМОЙ ПРОДВИЖЕНИЯ**

**БРЕНДА ОРГАНИЗАЦИИ**

**Балухто В.П., студент 3 курса**

**Научный руководитель: Швецова О.А., доцент**

**ФГБОУ ВО «Брянский государственный аграрный университет»**

На основе сопоставления уровня значимости результатов оценки покупателями показателей работы универсамов и магазинов и профиля конкурентоспособности сети представляется возможным наметить основные направления повышения уровня лояльности покупателей к торговой сети (рис.1).



Рис.1. Мероприятия, направленные на повышение лояльности покупателей

Материалы для публикации необходимо отправить на электронную почту: [konferenc.2017@yandex.ru](mailto:konferenc.2017@yandex.ru)

В теме письма указать: «Конференция-2017».

**Последний день подачи статей – 2 июня 2017 г. (включительно).**

**Организаторы:** Брянский ГАУ, кафедра менеджмента.

#### **Контактное лицо:**

Швецова Ольга Александровна, тел.: 8-953-272-96-33

**Электронная почта:** [konferenc.2017@yandex.ru](mailto:konferenc.2017@yandex.ru)

***Спасибо за участие!!!***