

Министерство науки и высшего образования РФ
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования
«СИБИРСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»
РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Б1.В.ДВ.10.02 Мерчандайзинг в торговле

наименование дисциплины (модуля) в соответствии с учебным планом

Направление подготовки / специальность

38.03.06 ТОРГОВОЕ ДЕЛО

Направленность (профиль)

38.03.06.01 Коммерция

Форма обучения

очная

Год набора

2020

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Программу составили _____

должность, инициалы, фамилия

1 Цели и задачи изучения дисциплины

1.1 Цель преподавания дисциплины

Современная торговля является многоуровневым, динамично развивающимся бизнесом. Специалистам в области коммерции для успешной организации торговли необходимо искать покупателей, выявлять их нужды и потребности, прежде чем закупать товары. Комплекс мер направленный на продвижение и сбыт товаров в магазине, называется мерчандайзингом, роль которого постоянно возрастает в связи с усилением активности розничных торговцев, трансформацией в мотивации и поведении покупателей и других факторов.

Целями изучения дисциплины «Мерчандайзинг в торговле» является изучение основных принципов и законов мерчандайзинга в системе управления продажами, формирование теоретических и прикладных знаний в области мерчандайзинга, необходимых в профессиональной деятельности бакалавров направления подготовки 38.03.06. Торговое дело профиль 38.03.06.01 «Коммерция».

1.2 Задачи изучения дисциплины

Для достижения цели поставлено решение следующих задач:

- Проанализировать подходы к внедрению мерчандайзинга;
- Рассмотреть правила и технологии в области мерчандайзинга продовольственных и непродовольственных товаров, современные методы продажи товаров, традиционные и новые принципы планировочных решений торговых залов и выкладки товаров;
- Изучить основные инструменты оптимизации работы по продвижению продукции в современных условиях;
- Сформировать у будущих специалистов знания эффективного применения мерчандайзинга, а также умение прогнозировать и разрабатывать и управлять мерчандайзинговыми мероприятиями.

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

Код и наименование индикатора достижения компетенции	Запланированные результаты обучения по дисциплине
ДПК-3: готовностью к выявлению и удовлетворению потребностей покупателей товаров, их формированию с помощью маркетинговых коммуникаций, способностью изучать и прогнозировать спрос потребителей, анализировать маркетинговую информацию, конъюнктуру товарного рынка	
ДПК-3: готовностью к выявлению и удовлетворению потребностей покупателей товаров, их формированию с помощью маркетинговых	факторы, определяющие потребительское поведение; влияние мерчандайзинга на формирование потребностей покупателей собирать и анализировать информацию, необходимую для формирования потребностей

коммуникаций, способностью изучать и прогнозировать спрос потребителей, анализировать маркетинговую информацию, конъюнктуру товарного рынка	покупателей навыками проведения исследований поведения потребителей, навыками формирования потребностей покупателей при помощи инструментов мерчандайзинга
ПК-8: готовностью обеспечивать необходимый уровень качества торгового обслуживания	
ПК-8: готовностью обеспечивать необходимый уровень качества торгового обслуживания	методы мерчандайзинга в организации торгового обслуживания особенности мерчандайзинга, влияющие на уровень качества торгового обслуживания анализировать и оценивать показатели качества торгового обслуживания обеспечивать необходимый уровень качества торгового обслуживания методами комплексной оценки уровня качества торгового обслуживания навыками обеспечения необходимого уровня качества торгового обслуживания

1.4 Особенности реализации дисциплины

Язык реализации дисциплины: Русский.

Дисциплина (модуль) реализуется без применения ЭО и ДОТ.

2. Объем дисциплины (модуля)

Вид учебной работы	Всего, зачетных единиц (акад.час)	е
		1
Контактная работа с преподавателем:	1 (36)	
занятия лекционного типа	0,5 (18)	
лабораторные работы	0,5 (18)	
Самостоятельная работа обучающихся:	2 (72)	
курсовое проектирование (КП)	Нет	
курсовая работа (КР)	Нет	

3 Содержание дисциплины (модуля)

3.1 Разделы дисциплины и виды занятий (тематический план занятий)

№ п/п		Модули, темы (разделы) дисциплины		Контактная работа, ак. час.								
				Занятия лекционного типа		Занятия семинарского типа				Самостоятельная работа, ак. час.		
						Семинары и/или Практические занятия		Лабораторные работы и/или Практикумы				
						Всего	В том числе в ЭИОС	Всего	В том числе в ЭИОС			Всего
1.												
		1. Тема 1 Понятие мерчандайзинга и роль в современной экономике.		2								
		2. Тема 1 Понятие мерчандайзинга и роль в современной экономике.						2				
		3. Тема 1 Понятие мерчандайзинга и роль в современной экономике.									12	
		4. Тема 2 Содержание мерчандайзинга, его составляющие элементы.		2								
		5. Тема 2 Содержание мерчандайзинга, его составляющие элементы.						4				
		6. Тема 2 Содержание мерчандайзинга, его составляющие элементы.									10	
		7. Тема 3 Правила мерчандайзинга.		4								
		8. Тема 3 Правила мерчандайзинга.						4				

9. Тема 3 Правила мерчандайзинга.							10	
10. Тема 4 Мерчандайзинг производителя /поставщика.	2							
11. Тема 4 Мерчандайзинг производителя /поставщика.					2			
12. Тема 4 Мерчандайзинг производителя /поставщика.							10	
13. Тема 5 Мерчандайзинг в розничной торговле.	2							
14. Тема 5 Мерчандайзинг в розничной торговле.	2							
15. Тема 5 Мерчандайзинг в розничной торговле.							10	
16. Тема 6 Оценка эффективности системы мерчандайзинга.	2							
17. Тема 6 Оценка эффективности системы мерчандайзинга.					4			
18. Тема 6 Оценка эффективности системы мерчандайзинга.							10	
19. Тема 7 Функциональные обязанности специалистов мерчандайзеров и оценка	2							
20. Тема 7 Функциональные обязанности специалистов мерчандайзеров и оценка					2			
21. Тема 7 Функциональные обязанности специалистов мерчандайзеров и оценка							10	
Всего	18				18		72	

4 Учебно-методическое обеспечение дисциплины

4.1 Печатные и электронные издания:

1. Смоленцева Л. Т. Технологические планировки торговых залов: учеб. справ. по дисциплине "Организация, технология и проектирование предприятий" для студентов направления подготовки 080300.62, 100700.62 всех форм обучения(Красноярск: СФУ).
2. Голова А. Н. Управление продажами: учебник для студ. экон. вузов по напр. "Экономика" и спец. "Маркетинг", "Реклама"(Москва: "Дашков и К").
3. Смоленцева Л. Т., Куимов В. В. Мерчандайзинг в торговле: учеб.-метод. комплекс [для студентов напр. подг. 100700.62 «Торговое дело»] (Красноярск: СФУ).
4. Парамонова Т. Н. Маркетинг торгового предприятия(Москва: Издательско-торговая корпорация "Дашков и К").
5. Алексина С. Б., Иванов Г. Г. Мерчандайзинг: Учебное пособие(Москва: Издательский Дом "ФОРУМ").
6. Авдеева В. Н. Что и как продать самым маленьким покупателям: практ. пособие(М.: Дашков и К).
7. Панкрухин А. П. Маркетинг: учебник для вузов(М.: Омега-Л).
8. Смоленцева Л. Т. Мерчандайзинг в розничной торговле. Ч. 1: учеб. пособие для студентов специальности 080301.65 "Коммерция (торговое дело)" всех форм обучения(Красноярск: КГТЭИ).
9. Парамонова Т. Н., Рамазанов И. А. Мерчандайзинг: учебное пособие для вузов по специальности "Маркетинг"(Москва: КноРус).
10. Алексина С. Б., Иванов Г. Г., Панкина Т. В., Крышталев В. К. Методы стимулирования продаж в торговле: Учебник(Москва: Издательский Дом "ФОРУМ").
11. Басовский Л. Е., Басовская Е. Н. Маркетинг: Учебное пособие(Москва: ООО "Научно-издательский центр ИНФРА-М").

4.2 Лицензионное и свободно распространяемое программное обеспечение, в том числе отечественного производства (программное обеспечение, на которое университет имеет лицензию, а также свободно распространяемое программное обеспечение):

- 1.
2. Для обеспечения занятий лекционного типа презентационным материалом необходимо программное обеспечение Microsoft® Windows® Vista Business Russian Upgrade Academic OPEN No Level (Microsoft® Windows® XP) Лицсертификат 45676576 от 02.07.2009, бессрочный; Microsoft® Office Professional Plus 2007 Russian Academic OPEN No Level Лицсертификат 43164214 от 06.12.2007, бессрочный; программный продукт для чтения файлов pdf – Adobe Acrobat.
3. Антивирусная программа ESET NOD32 Antivirus Business Edition for 2750 users - Лиц сертификат EAV-0220436634 от 19.04.2018;

4. Kaspersky Endpoint Security – Лиц сертификат 13С8-180426-082419-020-1508 от 26.04.2018;
5. .
6. При осуществлении образовательного процесса по дисциплине широко используются информационные технологии такие как:
7. Чтение лекций с использованием мультимедийных слайд-лекций:
8. Просмотр видео материалов:
9. Использование слайд-презентаций при проведении практических занятий.

4.3 Интернет-ресурсы, включая профессиональные базы данных и информационные справочные системы:

- 1.
2. Студентам обеспечен доступ к профессиональным базам данных и информационным справочным системам, электронно-библиотечной системе:
3. Российские электронные научные журналы и базы данных
4. ЕДИНОЕ ОКНО доступа к образовательным ресурсам:
<http://window.edu.ru/>
5. Научная электронная библиотека (eLIBRARY.RU): <http://elibrary.ru>
6. Университетская библиотека онлайн: www.biblioclub.ru
7. ЭБ Издательского дома «Гребенников»: <http://grebennikon.ru>
8. Электронная библиотека диссертаций (ЭБД) РГБ: <http://dvs.rsl.ru> (доступ к полному тексту), <http://diss.rsl.ru> (доступ к каталогу)
9. Электронно-библиотечная система "ИНФРА-М": <http://www.znaniyum.com>
10. Электронно-библиотечная система «Лань»: <http://e.lanbook.com>
11. Электронно-библиотечная система «Национальный цифровой ресурс «Рукопонт»: <http://rucont.ru>
12. Электронный каталог библиотеки ТЭИ СФУ: <http://elcat.kgtei.ru:82/>
13. Зарубежные электронные научные журналы и базы данных online
14. Cambridge University Press: <http://www.journals.cambridge.org>
15. Biological & Agricultural Index Plus:
<http://www.ebscohost.com/academic/biological-agricultural-index-plus>
16. Books24x7: <http://library.books24x7.com/library.asp?>
17. EBSCO Publishing: <http://search.ebscohost.com>
18. Euromonitor International: <http://www.portal.euromonitor.com>
19. Journal Citation Reports (JCR): <http://isiknowledge.com>
20. E Complete: <http://www.ebscohost.com/academic/medline-complete>
21. Oxford Journals: <http://www.oxfordjournals.org>

22. Science/AAAS: <http://www.sciencemag.org>
23. Scopus: <http://www.scopus.com>
24. Web of Science: <http://isiknowledge.com>
25. Elsevier (журналы открытого доступа): <http://sciencedirect.com>
26. Локальные базы данных
27. Электронный каталог НБ СФУ;
28. Электронный каталог Государственной универсальной научной библиотеки Красноярского края;
29. Электронный каталог Центральной научной библиотеки КНЦ СО РАН;
30. www.aup.ru – Менеджмент и маркетинг в бизнесе
31. www.budgetrf.ru – Бюджетная система РФ
32. www.businesspress.ru - Деловая пресса. Электронные газеты
33. <http://www.cfin.ru/> - Корпоративный менеджмент
34. <http://www.ko.ru/> - журнал «Компания»
35. www.consultant.ru - «Консультант Плюс»
36. www.devbusiness.ru – Развитие бизнеса.Ру
37. www.garant.ru - Система Гарант
38. www.gks.ru - Федеральная служба государственной статистики
39. www.rbc.ru – РосБизнесКонсалтинг
40. <http://www.retail.ru/> - Все о розничной торговле
41. www.russianmarket.ru – Маркетинговые исследования и аналитические материалы
42. www.sostav.ru – Реклама, маркетинг, PR
43. Для обучающихся обеспечена возможность оперативного обмена информацией с отечественными и зарубежными вузами, предприятиями и организациями средствами Интернет.
44. На сегодняшний день СФУ представлен в Интернет официальным сайтом института, сайтами подразделений, факультетов, кафедр; сайтами электронных изданий; поисковыми и информационными системами; тематическими сайтами по отдельным сферам деятельности.
- 45.

5 Фонд оценочных средств

Оценочные средства находятся в приложении к рабочим программам дисциплин.

6 Материально-техническая база, необходимая для осуществления образовательного процесса по дисциплине (модулю)

Кафедра располагает материально-технической базой, обеспечивающей проведение всех видов дисциплинарной и междисциплинарной подготовки, практической и научно-исследовательской работы бакалавров, предусмотренных учебным планом подготовки и соответствующей действующим санитарным и противопожарным правилам и нормам.

В учебном процессе по дисциплине для проведения занятий лекционного типа, занятий семинарского типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации используются учебные аудитории в соответствии с расписанием занятий.

Для проведения занятий лекционного типа используются наборы демонстрационного оборудования (ноутбук, экран, проектор) и учебно-наглядные пособия, обеспечивающие тематические иллюстрации, соответствующие рабочей программе дисциплины. Специальные помещения укомплектованы специализированной мебелью и техническими средствами обучения, служащими для представления учебной информации большой аудитории.

Помещения для самостоятельной работы студентов оснащены компьютерной техникой с возможностью подключения к сети «Интернет» и доступа в электронную информационно-образовательную среду университета (ЭИОС).