

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

Б1.В.ДВ.09.02 Мерчандайзинг в торговле

наименование дисциплины (модуля) в соответствии с учебным планом

Направление подготовки / специальность

38.03.06 ТОРГОВОЕ ДЕЛО

Направленность (профиль)

38.03.06.02 Маркетинг в торговой деятельности

Форма обучения

заочная

Год набора

2018

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Программу составили _____

должность, инициалы, фамилия

1 Цели и задачи изучения дисциплины

1.1 Цель преподавания дисциплины

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 38.03.06.02 «Коммерция».

1.2 Задачи изучения дисциплины

- 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 коммуникаций, способностью изучать и прогнозировать спрос потребителей, анализировать маркетинговую информацию, конъюнктуру товарного рынка	знать влияние мерчандайзинга на формирование потребностей покупателей уметь анализировать информацию о рационализации торгового пространства 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	знать ассортиментные, количественные характеристики товаров уметь обеспечивать необходимый уровень качества торгового обслуживания
	разрабатывать проекты планировочных решений и плановграмм для товаров

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)	Семестр					
		1	2	3	4	5	6

3 Содержание дисциплины (модуля)

3.1 Разделы дисциплины и виды занятий (тематический план занятий)

		Контактная работа, ак. час.							
№ п/п	Модули, темы (разделы) дисциплины	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	В том числе в ЭИОС	Всего	В том числе в ЭИОС
1. Модуль 1									
	1. Понятие мерчандайзинга и роль в современной экономике.	2							
	2. Понятие мерчандайзинга, и его			1					
	3. Понятие мерчандайзинга, и его							6	
	4. Содержание мерчандайзинга, его составляющие элементы.	1							
	5. Содержание мерчандайзинга, его составляющие элементы.			1					
	6. Содержание мерчандайзинга, его составляющие элементы.							6	
	7. Правила мерчандайзинга	1							
	8. Правила мерчандайзинга			2					

9. Правила мерчандайзинга							6	
2. Модуль 2								
1. Содержание мерчандайзинга, его составляющие элементы.	0,5							
2. Содержание мерчандайзинга, его составляющие элементы.			0,5					
3. Содержание мерчандайзинга, его составляющие элементы.							12	
4. Правила мерчандайзинга.	0,5							
5. Правила мерчандайзинга.			0,5					
6. Правила мерчандайзинга.							8	
7. Мерчандайзинг производителя /поставщика.	0,5							
8. Мерчандайзинг производителя /поставщика.			0,5					
9. Мерчандайзинг производителя /поставщика.							8	
10. Мерчандайзинг в розничной	0,5							
11. Мерчандайзинг в розничной			0,5					
12. Мерчандайзинг в розничной							8	
3. Модуль 3								
1. Правила мерчандайзинга.	0,4							
2. Правила мерчандайзинга.			0,8					
3. Правила мерчандайзинга.							6,4	
4. Мерчандайзинг производителя /поставщика.	0,4							
5. Мерчандайзинг производителя /поставщика.			0,8					
6. Мерчандайзинг производителя /поставщика.							6,4	
7. Мерчандайзинг в розничной торговле.	0,4							
8. Мерчандайзинг в розничной торговле.			0,8					

9. Мерчандайзинг в розничной торговле.							6,4	
10. Оценка эффективности системы мерчандайзинга.	0,4							
11. Оценка эффективности системы мерчандайзинга.			0,8					
12. Оценка эффективности системы мерчандайзинга.							6,4	
13. Функциональные обязанности специалистов мерчандайзеров и оценка эффективности их деятельности.	0,4							
14. Функциональные обязанности специалистов мерчандайзеров и оценка эффективности их деятельности.			0,8					
15. Функциональные обязанности специалистов мерчандайзеров и оценка эффективности их деятельности.							6,4	
Всего	8		10				86	

4 Учебно-методическое обеспечение дисциплины

4.1 Печатные и электронные издания:

1. Парамонова Т. Н., Красюк И. Н., Лукашевич В. В. Маркетинг торгового предприятия: учебник(Москва: Дашков и К°).
2. Голова А. Н. Управление продажами: учебник для студ. экон. вузов по напр. "Экономика" и спец. "Маркетинг", "Реклама"(Москва: "Дашков и К").
3. Голова А. Н. Управление продажами: учебник для студ. экон. вузов по напр. "Экономика" и спец. "Маркетинг", "Реклама"(Москва: "Дашков и К").
4. Авдеева В. Н. Что и как продать самым маленьким покупателям: практ. пособие(М.: Дашков и К).
5. 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).
6. Смоленцева Л. Т., Куимов В. В. Мерчандайзинг в торговле: учеб.-метод. комплекс [для студентов напр. подг. 100700.62 «Торговое дело»] (Красноярск: СФУ).

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. Microsoft® Windows® Vista Business Russian Upgrade Academic OPEN No Level(Microsoft® Windows® XP) Лицсертификат 45676576 от 02.07.2009, бессрочный;
- 2.
3. Microsoft® Office Professional Plus 2007 Russian Academic OPEN No Level Лицсертификат 43164214 от 06.12.2007, бессрочный;
- 4.
5. Kaspersky Endpoint Security для рабочих станций и файловых серверов Лицсертификат 1808-000451-57691D24 от 23.08.2021

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

1. Студентам обеспечен доступ к профессиональным базам данных и информационным справочным системам, электронно-библиотечной системе:
2. Российские электронные научные журналы и базы данных
3. ЕДИНОЕ ОКНО доступа к образовательным ресурсам:
<http://window.edu.ru/>
4. Научная электронная библиотека (eLIBRARY.RU): <http://elibrary.ru>

5. Университетская библиотека онлайн: www.biblioclub.ru
6. ЭБ Издательского дома «Гребенников»: <http://grebennikon.ru>
7. Электронная библиотека диссертаций (ЭБД) РГБ: <http://dvs.rsl.ru> (доступ к полному тексту), <http://diss.rsl.ru> (доступ к каталогу)
8. Электронно-библиотечная система "ИНФРА-М": <http://www.znaniium.com>
9. Электронно-библиотечная система «Лань»: <http://e.lanbook.com>
10. Электронно-библиотечная система «Национальный цифровой ресурс «Руконт»»: <http://rucont.ru>
11. Электронный каталог библиотеки ТЭИ СФУ: <http://elcat.kgtei.ru:82/>
12. Зарубежные электронные научные журналы и базы данных online
13. Cambridge University Press: <http://www.journals.cambridge.org>
14. Biological & Agricultural Index Plus:
<http://www.ebscohost.com/academic/biological-agricultural-index-plus>
15. Books24x7: <http://library.books24x7.com/library.asp?>
16. EBSCO Publishing: <http://search.ebscohost.com>
17. Euromonitor International: <http://www.portal.euromonitor.com>
18. Journal Citation Reports (JCR): <http://isiknowledge.com>
19. E Complete: <http://www.ebscohost.com/academic/medline-complete>
20. Oxford Journals: <http://www.oxfordjournals.org>
21. Science/AAAS: <http://www.sciencemag.org>
22. Scopus: <http://www.scopus.com>
23. Web of Science: <http://isiknowledge.com>
24. Elsevier (журналы открытого доступа): <http://sciencedirect.com>
25. Локальные базы данных
26. Электронный каталог НБ СФУ;
27. Электронный каталог Государственной универсальной научной библиотеки Красноярского края;
28. Электронный каталог Центральной научной библиотеки КНЦ СО РАН;
29. www.aup.ru – Менеджмент и маркетинг в бизнесе
30. www.budgetrf.ru – Бюджетная система РФ
31. www.businesspress.ru - Деловая пресса. Электронные газеты
32. <http://www.cfin.ru/> - Корпоративный менеджмент
33. <http://www.ko.ru/> - журнал «Компания»
34. www.consultant.ru - «Консультант Плюс»
35. www.devbusiness.ru – Развитие бизнеса.Ру
36. www.garant.ru - Система Гарант
37. www.gks.ru - Федеральная служба государственной статистики
38. www.rbc.ru – РосБизнесКонсалтинг

39. <http://www.retail.ru/> - Все о розничной торговле
40. www.russianmarket.ru – Маркетинговые исследования и аналитические материалы
41. www.sostav.ru – Реклама, маркетинг, PR
42. Для обучающихся обеспечена возможность оперативного обмена информацией с отечественными и зарубежными вузами, предприятиями и организациями средствами Интернет.
43. 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.

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).