

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

Б1.В.ДВ.04.02 Технологии мерчандайзинга маркетинга 4.0

наименование дисциплины (модуля) в соответствии с учебным планом

Направление подготовки / специальность

38.03.06 Торговое дело

---

Направленность (профиль)

38.03.06 Торговое дело

---

Форма обучения

очная

---

Год набора

2021

---

Красноярск 2022

## **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
<b>ПК-12: способен организовывать и осуществлять продажи, в том числе с помощью современных информационных технологий</b>	
ПК-12.1: способен организовывать продажи, в том числе с помощью современных информационных технологий	

ПК-12.2: способен осуществлять продажи, в том	
числе с помощью современных информационных технологий	
<b>ПК-13: способен обеспечивать разработку каналов сбыта и управлять проектами по поставкам и продвижению товаров к потребителям</b>	
ПК-13.1: способен осуществлять разработку каналов сбыта	
ПК-13.2: способен управлять проектами по поставкам и продвижению товаров к потребителям	
<b>ПК-16: способен проводить исследования в информационно-коммуникационной сети "Интернет"</b>	
ПК-16.1: способен проводить мониторинг конкурентов в информационно-коммуникационной сети "Интернет"	
ПК-16.2: способен проводить исследование и мониторинг пользователей в информационно-коммуникационной сети "Интернет"	

#### **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
<b>Контактная работа с преподавателем:</b>	<b>1,89 (68)</b>	
занятия лекционного типа	0,94 (34)	
лабораторные работы	0,94 (34)	
<b>Самостоятельная работа обучающихся:</b>	<b>1,11 (40)</b>	
курсовое проектирование (КП)	Да	
курсовая работа (КР)	Нет	
<b>Промежуточная аттестация (Экзамен)</b>	<b>1 (36)</b>	

### 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
<b>1.</b>												
		1. Тема 1 Понятие мерчандайзинга и роль в современной экономике.		2								
		2. Тема 1 Понятие мерчандайзинга и роль в современной экономике.						4				
		3. Тема 1 Понятие мерчандайзинга и роль в современной экономике.									6	
		4. Тема 2 Содержание мерчандайзинга, его составляющие элементы.		4								
		5. Тема 2 Содержание мерчандайзинга, его составляющие элементы.						6				
		6. Тема 2 Содержание мерчандайзинга, его составляющие элементы.									6	
		7. Тема 3 Правила мерчандайзинга.		8								
		8. Тема 3 Правила мерчандайзинга.						8				

9. Тема 3 Правила мерчандайзинга.							6	
10. Тема 4 Мерчандайзинг производителя /поставщика.	4							
11. Тема 4 Мерчандайзинг производителя /поставщика.					4			
12. Тема 4 Мерчандайзинг производителя /поставщика.							4	
13. Тема 5 Мерчандайзинг в розничной торговле.	6							
14. Тема 5 Мерчандайзинг в розничной торговле.					4			
15. Тема 5 Мерчандайзинг в розничной торговле.							4	
16. Тема 6 Оценка эффективности системы мерчандайзинга.	6							
17. Тема 6 Оценка эффективности системы мерчандайзинга.					4			
18. Тема 6 Оценка эффективности системы мерчандайзинга.							4	
19. Тема 7 Функциональные обязанности специалистов мерчандайзеров и оценка	4							
20. Тема 7 Функциональные обязанности специалистов мерчандайзеров и оценка					4			
21. Тема 7 Функциональные обязанности специалистов мерчандайзеров и оценка							10	
Всего	34				34		40	

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



### **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](http://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.znanium.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](http://www.aup.ru) – Менеджмент и маркетинг в бизнесе

31. [www.budgetrf.ru](http://www.budgetrf.ru) – Бюджетная система РФ
32. [www.businesspress.ru](http://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](http://www.consultant.ru) - «Консультант Плюс»
36. [www.devbusiness.ru](http://www.devbusiness.ru) – Развитие бизнеса.Ру
37. [www.garant.ru](http://www.garant.ru) - Система Гарант
38. [www.gks.ru](http://www.gks.ru) - Федеральная служба государственной статистики
39. [www.rbc.ru](http://www.rbc.ru) – РосБизнесКонсалтинг
40. <http://www.retail.ru/> - Все о розничной торговле
41. [www.russianmarket.ru](http://www.russianmarket.ru) – Маркетинговые исследования и аналитические материалы
42. [www.sostav.ru](http://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).