

АННОТАЦИЯ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Наименование дисциплины (модуля)

Мерчандайзинг торгового предприятия

Наименование ОПОП ВО

38.03.06 Торговое дело. Интернет-маркетинг и электронная торговля

Цели и задачи дисциплины (модуля)

Целью настоящего курса является формирования знания о специфике мерчандайзинга торгового предприятия и формирования практических навыков управления системой мерчандайзинга торгового предприятия.

В ходе достижения поставленной цели необходимо решить следующие задачи:

- рассмотреть процесс эволюции содержания мерчандайзинга;
- уточнить содержание системы и стандарта мерчандайзинга;
- ознакомиться с основными процедурами, правилами и законами мерчандайзинга;
- уточнить особенности мерчандайзинга торгового предприятия и поставщика (производителя);
- рассмотреть особенности процедур Планировка торгового зала, Подбор торгового оборудования и Размещение отделов и секций;
- уточнить содержание процедуры Представление товаров в торговом зале;
- рассмотреть типологию POS-материалов и особенности их применения;
- рассмотреть невербальные методики воздействия.

Результаты освоения дисциплины (модуля)

Планируемыми результатами обучения по дисциплине являются знания, умения, навыки, соотнесенные с компетенциями, которые формирует дисциплина, и обеспечивающие достижение планируемых результатов по образовательной программе в целом. Перечень компетенций, формируемых в результате изучения дисциплины, приведен в таблице 1.

Таблица 1 – Компетенции обучающегося, формируемые в результате освоения дисциплины (модуля)

Название ОПОП ВО, сокращенное	Код компетенции	Формулировка компетенции	Планируемые результаты обучения	
38.03.06 «Торговое дело» (Б-ТД)	ПК-3	Готовность 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	Знания:	сущности поведения покупателей в магазине и влияющих факторов - целей, задач, принципов и процедур торгового мерчандайзинга
			Умения:	проводить исследование поведения покупателей в торговом предприятии; выявлять, формировать и удовлетворять потребности в торговой услуге
			Навыки:	методами и средствами исследования и воздействия на покупательское поведение в торговом предприятии ; умением проводить маркетинговые исследования в сфере розничной торговли

	ПК-8	Готовность обеспечивать необходимый уровень качества торгового обслуживания	Знания:	основных целей, принципов разработки инноваций в области мерчандайзинга торгового предприятия; возможностей и перспектив внедрения инноваций в мерчандайзинге торгового предприятия
			Умения:	использовать современные инновационные методы, средства, технологии в мерчандайзинге торгового предприятия
			Навыки:	подходами к разработке инновационных методов, средств и технологий в мерчандайзинге торгового предприятия

Основные тематические разделы дисциплины (модуля)

- 1) Основы мерчандайзинга
- 2) Система и стандарт мерчандайзинга
- 3) Планировка торгового зала, подбор торгового оборудования и размещение отделов и секции
- 4) Представление товаров в торговом зале: виды, методы и приемы выкладки
- 5) Реклама на месте продаж
- 6) Использование музыки, запахов и освещения в торговле, мероприятия по стимулированию продаж и подготовка квалифицированного персонала

Трудоемкость дисциплины (модуля) и виды учебной работы

Объем дисциплины (модуля) в зачетных единицах с указанием количества академических часов, выделенных на контактную работу с обучающимися (по видам учебных занятий) и на самостоятельную работу по всем формам обучения, приведен в таблице 2.

Таблица 2 – Трудоемкость дисциплины

Название ОПОП ВО	Форма обучения	Часть УП	Семестр (ОФО) или курс (ЗФО, ОЗФО)	Трудоемкость (З.Е.)	Объем контактной работы (час)					СРС	Форма аттестации	
					Всего	Аудиторная			Внеаудиторная			
						лек.	прак.	лаб.	ПА			КСР
38.03.06 Торговое дело	ОФО	Бл1.ДВ.А	7	4	52	17	34	0	1	0	92	Э

Составители(ль)

*Кметь Е.Б., кандидат экономических наук, доцент, Кафедра маркетинга и торговли,
Elena.Kmet@vvsu.ru*