

## АННОТАЦИЯ

рабочей программы учебной дисциплины МЕРЧАНДАЙЗИНГ

Направление подготовки бакалавров 38.03.06 – «Торговое дело»

Профиль подготовки «Коммерция»

Кафедра коммерции и гостеприимства

<b>Цель изучения дисциплины</b>	приобретение теоретических знаний и практических умений и навыков в области мерчандайзинга.
<b>Краткая характеристика учебной дисциплины (основные блоки, темы)</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Понятие, сущность и значение мерчандайзинга</li> <li>2. Поведение покупателя в торговом зале</li> <li>3. Планирование торговых площадей</li> <li>4. Распределение торговых площадей</li> <li>5. Особенности выкладки товаров в торговом зале</li> <li>6. Внутримагазинная информация и сэмплинг как инструменты мерчандайзинга</li> <li>7. Витринистика как инструмент визуального мерчандайзинга</li> <li>8. Влияние атмосферы и чувственных компонентов на процесс покупки</li> <li>9. Оценка эффективности мерчандайзинга</li> </ol>
<b>Пререквизиты дисциплины</b>	«Маркетинг» «Теоретические основы товароведения»
<b>Компетенции, формируемые в результате освоения учебной дисциплины</b>	<p>ПК-1 способностью управлять ассортиментом и качеством товаров и услуг, оценивать их качество, диагностировать дефекты, обеспечивать необходимый уровень качества товаров и их сохранение, эффективно осуществлять контроль качества товаров и услуг, приемку и учет товаров по количеству и качеству.</p> <p>ПК-2 способность осуществлять управление торгово-технологическими процессами на предприятии, регулировать процессы хранения, проводить инвентаризацию, определять и минимизировать затраты материальных и трудовых ресурсов, а также учитывать и списывать потери</p>
<b>Знания, умения, навыки, получаемые в процессе изучения дисциплины:</b>	<p><b>ПК-1:</b> <i>Знать:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- область применения мерчандайзинга и его значение в торговом бизнесе;</li> <li>- о правилах мерчандайзинга, базирующихся на понимании психологии поведения покупателя и особенностях восприятия отдельных товаров;</li> <li>- особенности мерчандайзинга производителя (поставщика) и розничного торговца;</li> <li>- технологии мерчандайзинга в розничной торговле;</li> <li>- методы и инструменты увеличения продажи товаров.</li> </ul> <p><i>Уметь</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- пользоваться нормативными документами в своей профессиональной деятельности</li> <li>- проводить системный анализ и разрабатывать рекомендации по оптимизации торгового пространства;</li> <li>- адаптировать правила мерчандайзинга к задачам предприятия розничной торговли;</li> <li>- разрабатывать проекты планировочных решений и плановграмм для товаров.</li> </ul> <p><i>Владеть</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- методиками оценки эффективности мерчандайзинговых мероприятий;</li> </ul>

	<p><b>ПК-2</b></p> <p><i>Знать:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- технологий и методик осуществления торгово-технологической деятельности коммерческого предприятия</li> </ul> <p><i>Уметь:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- применять на практике методики управления товарной политикой торгового предприятия, ориентированного на осуществление клиентоориентированной профессиональной деятельности</li> </ul> <p><i>Владеть:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- навыками применения на практике методик управления товарной политикой торгового предприятия, ориентированного на осуществление клиентоориентированной профессиональной деятельности</li> </ul>
<b>Используемые инструментальные и программные средства:</b>	Пакет MS-Office, презентации (Power Point), электронные учебные материалы в сети Интернет и электронной информационно-образовательной среде университета, электронные рассылки по E-mail
<b>Формы текущего контроля:</b>	кейсы, задачи, самостоятельные задания (в т.ч. домашние задания), рейтинг-контроль
<b>Форма промежуточного контроля знаний:</b>	зачёт

Составитель аннотации,  
специалист по УМР кафедры КиГ



Е.В.Кашицина

Заведующий кафедрой КиГ



О.Б.Ярьсь

Председатель учебно-методической комиссии  
направления 38.03.06



О.П.Полоцкая