

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
ФГБОУ ВО «БАЙКАЛЬСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

УТВЕРЖДАЮ

Проректор по учебной работе
д.э.н., доц. Бубнов В.А.



25.06.2021г.

Рабочая программа дисциплины
Б1.О.37. Мерчендайзинг

Направление подготовки: 38.03.06 Торговое дело
Направленность (профиль): Маркетинг, продажи и логистика
Квалификация выпускника: бакалавр
Форма обучения: очная, очно-заочная

	Очная ФО	Очно-заочная ФО
Курс	4	4
Семестр	42	42
Лекции (час)	14	54
Практические (сем, лаб.) занятия (час)	28	0
Самостоятельная работа, включая подготовку к экзаменам и зачетам (час)	66	54
Курсовая работа (час)		
Всего часов	108	108
Зачет (семестр)		
Экзамен (семестр)	42	42

Иркутск 2021

Программа составлена в соответствии с ФГОС ВО по направлению 38.03.06
Торговое дело.

Автор А.Г. Рыженков

Рабочая программа обсуждена и утверждена на заседании кафедры
менеджмента, маркетинга и сервиса

Заведующий кафедрой О.Н. Баева

1. Цели изучения дисциплины

получение специальных знаний и навыков в области размещения и расположения товаров в торговой точке, создания эффективного запаса и ассортимента продукции, изучения факторов, влияющих на атмосферу магазина (освещение, звук, цвет, запахи)

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

Компетенции обучающегося, формируемые в результате освоения дисциплины

Код компетенции по ФГОС ВО	Компетенция
ОПК-4	Способен предлагать экономически и финансово обоснованные организационно-управленческие решения в профессиональной деятельности

Структура компетенции

Компетенция	Формируемые ЗУНы
ОПК-4 Способен предлагать экономически и финансово обоснованные организационно-управленческие решения в профессиональной деятельности	З. Знать методы обоснования организационно-управленческих решений в сфере мерчендайзинга У. Уметь принимать экономически и финансово обоснованные организационно-управленческие решения в сфере мерчендайзинга Н. Владеть навыками экономического и финансового обоснования организационно-управленческих решений в сфере мерчендайзинга

3. Место дисциплины (модуля) в структуре образовательной программы

Принадлежность дисциплины - БЛОК 1 ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛИ): Обязательная часть.

Предшествующие дисциплины (освоение которых необходимо для успешного освоения данной): "Маркетинг"

4. Объем дисциплины (модуля) в зачетных единицах с указанием количества академических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий) и на самостоятельную работу обучающихся

Общая трудоемкость дисциплины составляет 3 зач. ед., 108 часов.

Вид учебной работы	Количество часов (очная ФО)	Количество часов (очно-заочная ФО)
Контактная(аудиторная) работа		
Лекции	14	54
Практические (сем, лаб.) занятия	28	0
Самостоятельная работа, включая подготовку к экзаменам и зачетам	66	54
Всего часов	108	108

5. Содержание дисциплины (модуля), структурированное по темам (разделам) с указанием отведенного на них количества академических часов и видов учебных занятий

5.1. Содержание разделов дисциплины

Очно-заочная форма обучения

№ п/п	Раздел и тема дисциплины	Семестр	Лекции	Семинар Лаборат. Практич.	Самостоят. раб.	В интерактивной форме	Формы текущего контроля успеваемости
1.1	Определение мерчендайзинга и его составляющие	42	4	0	4		Устный опрос
1.2	Эволюция мерчендайзинга	42	4	0	4		
1.3	Оптимальное использование пространства торгового зала	42	4	0	4		Анализ использования инструментов мерчендайзинга в торговой точке
1.4	Эффективное расположение точек продажи в зале и выкладка товаров	42	8	0	4		Анализ использования инструментов мерчендайзинга в торговой точке
1.5	Эффективное представление продвигаемых товаров	42	4	0	4		Анализ использования инструментов мерчендайзинга в торговой точке
1.6	Основные инструменты мерчендайзинга товара новинки	42	4	0	4		Итоговая работа по анализу системы мерчендайзинга. Анализ использования инструментов мерчендайзинга для товара-новинки
1.7	Упаковка продукта	42	4	0	4		Анализ упаковки продукта
1.8	POS материалы	42	4	0	4		Анализ использования POS материалов в торговой точке
1.9	Цветовое, световое оформление торговой точки, использование запахов и звуков	42	8	0	6		Анализ цветового, светового оформления торговой точки, использование запахов и звуков

№ п/п	Раздел и тема дисциплины	Семестр	Лекции	Семинар Лаборат. Практич.	Самостоят. раб.	В интерактивной форме	Формы текущего контроля успеваемости
1.10	Планировка торгового зала и особенности выкладки отдельных групп товаров в супермаркете	42	4	0	6		Планировка торгового зала и особенности выкладки отдельных групп товаров в супермаркете
1.11	Маркетинг торговых каналов	42	4	0	4		
1.12	Организация мерчендайзинга в компании и создание системы оценки мерчендайзинговой активности	42	2	0	6		Организация мерчендайзинга в компании и создание системы оценки мерчендайзинговой активности
	ИТОГО		54		54		

Очная форма обучения

№ п/п	Раздел и тема дисциплины	Семестр	Лекции	Семинар Лаборат. Практич.	Самостоят. раб.	В интерактивной форме	Формы текущего контроля успеваемости
1.1	Определение мерчендайзинга и его составляющие	42	1	2	4		Устный опрос
1.2	Эволюция мерчендайзинга	42	1	2	4		
1.3	Оптимальное использование пространства торгового зала	42	2	4	4		Анализ использования инструментов мерчендайзинга в торговой точке
1.4	Эффективное расположение точек продажи в зале и выкладка товаров	42	2	4	6		Анализ использования инструментов мерчендайзинга в торговой точке
1.5	Эффективное представление продвигаемых товаров	42	1	2	4		Анализ использования инструментов мерчендайзинга в торговой точке
1.6	Основные инструменты мерчендайзинга товара новинки	42	1	2	4		Итоговая работа по анализу системы мерчендайзинга. Анализ использования инструментов мерчендайзинга

№ п/п	Раздел и тема дисциплины	Семе- стр	Лек- ции	Семинар Лаборат. Практич.	Само- стоят. раб.	В интера- ктивной форме	Формы текущего контроля успеваемости
							для товара- новинки
1.7	Упаковка продукта	42	1	2	4		Анализ упаковки продукта
1.8	POS материалы	42	1	2	4		Анализ использования POS материалов в торговой точке
1.9	Цветовое, световое оформление торговой точки, использование запахов и звуков	42	1	2	8		Анализ цветового, светового оформления торговой точки, использование запахов и звуков
1.10	Планировка торгового зала и особенности выкладки отдельных групп товаров в супермаркете	42	1	2	8		Планировка торгового зала и особенности выкладки отдельных групп товаров в супермаркете
1.11	Маркетинг торговых каналов	42	1	2	8		
1.12	Организация мерчендайзинга в компании и создание системы оценки мерчендайзинговой активности	42	1	2	8		Организация мерчендайзинга в компании и создание системы оценки мерчендайзинговой активности
	ИТОГО		14	28	66		

5.2. Лекционные занятия, их содержание

№ п/п	Наименование разделов и тем	Содержание
1	Определение мерчендайзинга и его составляющие	Особенности поведения потребителей в торго-вой точке. Факторы, влияющие на приобретение товаров в магазине. Определения мерчендайзинга. Отношения продавца, производителя и дистрибью-тора, их роль в мерчендайзинге конкретной про-дукции. Составные элементы мерчендайзинга. Ограничения на использование технологий мер-чендайзинга в торговой точке.
10	Планировка торгового зала и особенности выкладки отдель-ных групп товаров в супермаркете	Размещение товарных групп в супермаркете. Особенности выкладки колбасных изделий. Осо-бенности выкладки макаронных изделий. Особен-ности выкладки чая, кофе. Особенности выкладки молочной продукции. Особенности выкладки рас-тительного масла. Особенности выкладки спирт-ных напитков. Информационные материалы в су-пермаркете.

№ п/п	Наименование разделов и тем	Содержание
		Стеллажи и проходы в супермаркете.
11	Маркетинг торговых каналов	Принципы и причины деления торговых каналов со стороны поставщика продукции.
12	Организация мерчендайзинга в компании и создание системы оценки мерчендайзинговой активности	Система организации службы мерчендайзинга в компании-производителя, разработка системы мерчендайзинга и критериев контроля качества выполняемой работы.
2	Эволюция мерчендайзинга	Возникновение мерчендайзинга за рубежом и в России. Стадии развития мерчендайзинга.
3	Оптимальное использование пространства торгового зала	Эффективное расположение точек продажи в зале и использование пространства торгового зала.
4	Эффективное расположение точек продажи в зале и выкладка товаров	Разделение товарных групп на категории. Расположение основных и дополнительных точек продажи. Замедление движения покупателей. Правило «золотого треугольника». Выкладка товаров на полках.
5	Эффективное представление продвигаемых товаров	Методы эффективного представления товаров в торговой точке: промо-акции, консультирование, спец. оборудование.
6	Основные инструменты мерчендайзинга товара новинки	Эффективный запас (торговые каналы, ассортимент, полочное пространство), эффективное расположение (замещение жертвы и заимствование популярности), эффективное представление.
7	Упаковка продукта	Различия в восприятии упаковки со стороны производителя и потребителя. Требования к упаковке.
8	POS материалы	Назначение и роль рекламных материалов в торговой точке (POSM). Правила размещения рекламных материалов. Зоны размещения рекламных материалов в торговой точке. POS материалы наружного оформления. POS материалы входной группы. POS материалы в торговом зале. POS материалы в месте выкладки товара. POS материалы в прикассовой зоне.
9	Цветовое, световое оформление торговой точки, использование запахов и звуков	Основы цветовой палитры. Соответствие цвета характеру продукта и спроса. Использование цветового пятна и цветовых контрастов. Световое оформление магазина. Использование запахов в магазине. Звуковое оформление магазина.

5.3. Семинарские, практические, лабораторные занятия, их содержание

№ раздела и темы	Содержание и формы проведения
1.1	Обсуждение факторов влияющих на покупателей в различных торговых точках. Проводится в форме семинара – пресс-конференции. Факторы положительно влияющие на покупателей. Факторы отрицательно влияющие на покупателей.

№ раздела и темы	Содержание и формы проведения
	Предложения по исправлению отрицательного влияния.
1.12	Разработка системы контроля мерчендайзинга. Проводится в форме деловой игры – моделирование ситуаций. Критерии оценки системы мерчендайзинга Взаимосвязь результатов мерчендайзинга с финансовыми показателями
1.3	Обсуждение способов планировок торговых площадей. Проводится в форме практического занятия с использованием группового анализа ситуаций. Линейная планировка Смешанная планировка Использование островков Оптимизация площади торгового зала
1.4	Анализ расположения точек продаж и выкладки товаров. Проводится в форме практического занятия с использованием группового анализа ситуаций. Приемы выкладки Принципы выкладки Взаимосвязь выкладки и результатов продаж
1.5	Варианты практической реализации представления товара. Проводится в форме семинара по обобщению и углублению знаний с элементами дискуссии. Способы эффективного представления товара в торговой точке. Взаимосвязь категорий товара и его расположения и представления в торговом зале.
1.6	Особенности представления товара-новинки. Проводится в форме семинара по обобщению и углублению знаний с элементами дискуссии. Анализ примеров организации эффективного запаса товара-новинки Анализ примеров организации эффективного расположения товара-новинки Анализ примеров эффективного представления товара-новинки Предложения по совершенствованию системы мерчендайзинга товара-новинки
1.7	Рассмотрение примеров удачной и неудачной упаковки товаров. Проводится в форме семинара по обобщению и углублению знаний с элементами дискуссии. Соблюдения требований к упаковке со стороны покупателей Соблюдения требований к упаковке со стороны производителей и продавцов продукции
1.8	Анализ размещения POS материалов по зонам. Проводится в форме практического занятия с использованием группового анализа ситуаций. Функции POSM Разделение POSM по зонам размещения
1.9	Анализ цветового, светового и звукового оформления торговой точки. Проводится в форме практического занятия с использованием группового анализа ситуаций. Анализ используемых цветов в торговой точке и в упаковках продукции Влияние цвета на покупателей Виды используемого освещения Взаимосвязь видов используемого освещения с особенностями товара Влияние освещения на покупателей Анализ влияния звукового оформления на покупателей
1.10	Анализ ошибок и особенностей выкладки различных товарных групп в

№ раздела и темы	Содержание и формы проведения
	<p>супермаркете. Проводится в форме практического занятия с использованием группового анализа ситуаций.</p> <p>Выкладка молочной продукции</p> <p>Выкладка весовой и порционной продукции</p> <p>Выкладка алкогольной продукции</p>

6. Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации по дисциплине (полный текст приведен в приложении к рабочей программе)

6.1. Текущий контроль

№ п/п	Этапы формирования компетенций (Тема из рабочей программы дисциплины)	Перечень формируемых компетенций по ФГОС ВО	(ЗУНы: (З.1...З.п, У.1...У.п, Н.1...Н.п))	Контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы (Наименование оценочного средства)	Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания (по 100-балльной шкале)
1	1.1. Определение мерчендайзинга и его составляющие	ОПК-4	З.Знать методы обоснования организационно-управленческих решений в сфере мерчендайзинга	Устный опрос	<p>6 баллов – студент усвоил материал, может устно свободно ответить по теме, раскрыть тему, ответить на дополнительные вопросы, привести примеры из практики</p> <p>4 балла – студент усвоил материал, может ответить на основные вопросы по теме, ответить на дополнительные вопросы</p> <p>3 балла – студент усвоил основные положения темы, может ответить на часть вопросов по теме</p> <p>2 балла – студент ознакомился с материалом, но с трудом может ответить на вопросы по теме</p> <p>0 баллов – студент не ознакомился с материалом и не</p>

№ п/п	Этапы формирования компетенций (Тема из рабочей программы дисциплины)	Перечень формируемых компетенций по ФГОС ВО	(ЗУНы: (З.1...З.п, У.1...У.п, Н.1...Н.п)	Контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы (Наименование оценочного средства)	Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания (по 100- балльной шкале)
					может ответить на вопросы по теме (6)
2	1.3. Оптимальное использование пространства торгового зала	ОПК-4	3.Знать методы обоснования организационно- управленческих решений в сфере мерчендайзинга У. Уметь принимать экономически и финансово обоснованные организационно- управленческие решения в сфере мерчендайзинга	Анализ использования инструментов мерчендайзинга в торговой точке	6 баллов – студент усвоил материал, провел полноценный анализ, сделал собственные предложения по улучшению на основании анализа, может ответить на дополнительные вопросы 4 балла – студент усвоил материал, провел анализ с небольшими недочетами, сделал собственные предложения на основании анализа, может ответить на дополнительные вопросы 3 балла – студент усвоил основные положения темы, провел анализ с недочетами, может ответить на часть вопросов по теме 2 балла – студент ознакомился с материалом, провел анализ с большими недочетами, собственные предложения отсутствуют, с трудом может ответить на вопросы по теме 0 баллов – студент не ознакомился с

№ п/п	Этапы формирования компетенций (Тема из рабочей программы дисциплины)	Перечень формируемых компетенций по ФГОС ВО	(ЗУНы: (З.1...З.п, У.1...У.п, Н.1...Н.п)	Контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы (Наименование оценочного средства)	Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания (по 100- балльной шкале)
					материалом, не сделал анализ и собственные предложения, и не может ответить на вопросы по теме (6)
3	1.4. Эффективное расположение точек продажи в зале и выкладка товаров	ОПК-4	З.Знать методы обоснования организационно- управленческих решений в сфере мерчендайзинга У.Уметь принимать экономически и финансово обоснованные организационно- управленческие решения в сфере мерчендайзинга	Анализ использования инструментов мерчендайзинга в торговой точке	6 баллов – студент усвоил материал, провел полноценный анализ, сделал собственные предложения по улучшению на основании анализа, может ответить на дополнительные вопросы 4 балла – студент усвоил материал, провел анализ с небольшими недочетами, сделал собственные предложения на основании анализа, может ответить на дополнительные вопросы 3 балла – студент усвоил основные положения темы, провел анализ с недочетами, может ответить на часть вопросов по теме 2 балла – студент ознакомился с материалом, провел анализ с большими недочетами, собственные предложения отсутствуют, с трудом может

№ п/п	Этапы формирования компетенций (Тема из рабочей программы дисциплины)	Перечень формируемых компетенций по ФГОС ВО	(ЗУНы: (З.1...З.п, У.1...У.п, Н.1...Н.п)	Контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы (Наименование оценочного средства)	Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания (по 100- балльной шкале)
					ответить на вопросы по теме 0 баллов – студент не ознакомился с материалом, не сделал анализ и собственные предложения, и не может ответить на вопросы по теме (6)
4	1.5. Эффективное представление продвигаемых товаров	ОПК-4	З.Знать методы обоснования организационно- управленческих решений в сфере мерчендайзинга У.Уметь принимать экономически и финансово обоснованные организационно- управленческие решения в сфере мерчендайзинга	Анализ использования инструментов мерчендайзинга в торговой точке	6 баллов – студент усвоил материал, провел полноценный анализ, сделал собственные предложения по улучшению на основании анализа, может ответить на дополнительные вопросы 4 балла – студент усвоил материал, провел анализ с небольшими недочетами, сделал собственные предложения на основании анализа, может ответить на дополнительные вопросы 3 балла – студент усвоил основные положения темы, провел анализ с недочетами, может ответить на часть вопросов по теме 2 балла – студент ознакомился с материалом, провел анализ с большими

№ п/п	Этапы формирования компетенций (Тема из рабочей программы дисциплины)	Перечень формируемых компетенций по ФГОС ВО	(ЗУНы: (З.1...З.п, У.1...У.п, Н.1...Н.п)	Контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы (Наименование оценочного средства)	Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания (по 100- балльной шкале)
					недочетами, собственные предложения отсутствуют, с трудом может ответить на вопросы по теме 0 баллов – студент не ознакомился с материалом, не сделал анализ и собственные предложения, и не может ответить на вопросы по теме (6)
5	1.6. Основные инструменты мерчендайзинга товара новинки	ОПК-4	З.Знать методы обоснования организационно- управленческих решений в сфере мерчендайзинга У.Уметь принимать экономически и финансово обоснованные организационно- управленческие решения в сфере мерчендайзинга	Анализ использования инструментов мерчендайзинга для товара-новинки	6 баллов – студент в докладе показал большое (более 3-х) количество примеров использования приемов мерчендайзинга при выводе товара-новинки. Доклад основан на материалах темы. В докладе использована актуальная информация. Студент может ответить на дополнительные вопросы. 4 балла – студент в докладе показал достаточное (2-3) количество примеров использования приемов мерчендайзинга товара-новинки, информация в докладе актуальна, может ответить на

№ п/п	Этапы формирования компетенций (Тема из рабочей программы дисциплины)	Перечень формируемых компетенций по ФГОС ВО	(ЗУНы: (З.1...З.п, У.1...У.п, Н.1...Н.п)	Контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы (Наименование оценочного средства)	Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания (по 100- балльной шкале)
					дополнительные вопросы 3 балла – студент в докладе показал небольшое (1-2) количество примеров использования приемов мерчендайзинга товара-новинки, информация в докладе частично актуальна, может ответить на часть вопросов по теме 2 балла – студент в докладе показал небольшое (1-2) количество примеров использования приемов мерчендайзинга товара-новинки, информация в докладе устаревшая, с трудом может ответить на вопросы по теме 0 баллов – студент не сделал доклад, и не может ответить на вопросы по теме. (6)
6		ОПК-4	З.Знать методы обоснования организационно- управленческих решений в сфере мерчендайзинга У.Уметь принимать экономически и финансово обоснованные организационно- управленческие решения в сфере мерчендайзинга Н.Владеть навыками	Итоговая работа по анализу системы мерчендайзинга Анализ и предложения по улучшению	20 баллов – наличие полноценных ответов на все вопросы. 15 баллов – наличие ответов на все вопросы с незначительными замечаниями 10 баллов – наличие ответов на все вопросы с существенными замечаниями

№ п/п	Этапы формирования компетенций (Тема из рабочей программы дисциплины)	Перечень формируемых компетенций по ФГОС ВО	(ЗУНы: (З.1...З.п, У.1...У.п, Н.1...Н.п)	Контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы (Наименование оценочного средства)	Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания (по 100- балльной шкале)
			экономического и финансового обоснования организационно- управленческих решений в сфере мерчендайзинга		5 баллов - частичные ответы на вопросы задания с существенными замечаниями (не менее 50%) 0 баллов – работа не выполнена (менее 50%) (20)
7		ОПК-4	З.Знать методы обоснования организационно- управленческих решений в сфере мерчендайзинга У.Уметь принимать экономически и финансово обоснованные организационно- управленческие решения в сфере мерчендайзинга Н.Владеть навыками экономического и финансового обоснования организационно- управленческих решений в сфере мерчендайзинга	Итоговая работа по анализу системы мерчендайзинга	20 баллов – наличие полноценных ответов на все вопросы. 15 баллов – наличие ответов на все вопросы с незначительными замечаниями 10 баллов – наличие ответов на все вопросы с существенными замечаниями 5 баллов - частичные ответы на вопросы задания с существенными замечаниями (не менее 50%) 0 баллов – работа не выполнена (менее 50%) (20)
8	1.7. Упаковка продукта	ОПК-4	З.Знать методы обоснования организационно- управленческих решений в сфере мерчендайзинга У.Уметь принимать экономически и финансово обоснованные организационно- управленческие решения в сфере мерчендайзинга	Анализ упаковки продукта	6 баллов – студент усвоил материал, провел полноценный анализ, сделал собственные предложения по улучшению на основании анализа, может ответить на дополнительные вопросы 4 балла – студент усвоил материал, провел анализ с небольшими

№ п/п	Этапы формирования компетенций (Тема из рабочей программы дисциплины)	Перечень формируемых компетенций по ФГОС ВО	(ЗУНы: (З.1...З.п, У.1...У.п, Н.1...Н.п)	Контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы (Наименование оценочного средства)	Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания (по 100- балльной шкале)
					<p>недочетами, сделал собственные предложения на основании анализа, может ответить на дополнительные вопросы</p> <p>3 балла – студент усвоил основные положения темы, провел анализ с недочетами, может ответить на часть вопросов по теме</p> <p>2 балла – студент ознакомился с материалом, провел анализ с большими недочетами, собственные предложения отсутствуют, с трудом может ответить на вопросы по теме</p> <p>0 баллов – студент не ознакомился с материалом, не сделал анализ и собственные предложения, и не может ответить на вопросы по теме (6)</p>
9	1.8. POS материалы	ОПК-4	З.Знать методы обоснования организационно-управленческих решений в сфере мерчендайзинга У.Уметь принимать экономически и финансово обоснованные организационно-управленческие	Анализ использования POS материалов в торговой точке	6 баллов – студент усвоил материал, провел полноценный анализ, сделал собственные предложения по улучшению на основании анализа, может ответить на дополнительные

№ п/п	Этапы формирования компетенций (Тема из рабочей программы дисциплины)	Перечень формируемых компетенций по ФГОС ВО	(ЗУНы: (З.1...З.п, У.1...У.п, Н.1...Н.п)	Контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы (Наименование оценочного средства)	Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания (по 100- балльной шкале)
			решения в сфере мерчендайзинга		<p>вопросы</p> <p>4 балла – студент усвоил материал, провел анализ с небольшими недочетами, сделал собственные предложения на основании анализа, может ответить на дополнительные вопросы</p> <p>3 балла – студент усвоил основные положения темы, провел анализ с недочетами, может ответить на часть вопросов по теме</p> <p>2 балла – студент ознакомился с материалом, провел анализ с большими недочетами, собственные предложения отсутствуют, с трудом может ответить на вопросы по теме</p> <p>0 баллов – студент не ознакомился с материалом, не сделал анализ и собственные предложения, и не может ответить на вопросы по теме (6)</p>
10	1.9. Цветовое, световое оформление торговой точки, использование запахов и звуков	ОПК-4	З.Знать методы обоснования организационно-управленческих решений в сфере мерчендайзинга У.Уметь принимать	Анализ цветового, светового оформления торговой точки, использование запахов и звуков	6 баллов – студент усвоил материал, провел полноценный анализ, сделал собственные предложения по

№ п/п	Этапы формирования компетенций (Тема из рабочей программы дисциплины)	Перечень формируемых компетенций по ФГОС ВО	(ЗУНы: (З.1...З.п, У.1...У.п, Н.1...Н.п)	Контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы (Наименование оценочного средства)	Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания (по 100- балльной шкале)
			экономически и финансово обоснованные организационно- управленческие решения в сфере мерчендайзинга		улучшению на основании анализа, может ответить на дополнительные вопросы 4 балла – студент усвоил материал, провел анализ с небольшими недочетами, сделал собственные предложения на основании анализа, может ответить на дополнительные вопросы 3 балла – студент усвоил основные положения темы, провел анализ с недочетами, может ответить на часть вопросов по теме 2 балла – студент ознакомился с материалом, провел анализ с большими недочетами, собственные предложения отсутствуют, с трудом может ответить на вопросы по теме 0 баллов – студент не ознакомился с материалом, не сделал анализ и собственные предложения, и не может ответить на вопросы по теме (6)
11	1.10. Планировка торгового зала и	ОПК-4	З.Знать методы обоснования	Планировка торгового зала и особенности	6 баллов – студент усвоил

№ п/п	Этапы формирования компетенций (Тема из рабочей программы дисциплины)	Перечень формируемых компетенций по ФГОС ВО	(ЗУНы: (З.1...З.п, У.1...У.п, Н.1...Н.п)	Контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы (Наименование оценочного средства)	Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания (по 100- балльной шкале)
	особенности выкладки отдельных групп товаров в супермаркете		организационно- управленческих решений в сфере мерчендайзинга У.Уметь принимать экономически и финансово обоснованные организационно- управленческие решения в сфере мерчендайзинга Н.Владеть навыками экономического и финансового обоснования организационно- управленческих решений в сфере мерчендайзинга	выкладки отдельных групп товаров в супермаркете	материал, провел полноценный анализ, сделал собственные предложения по улучшению на основании анализа, может ответить на дополнительные вопросы 4 балла – студент усвоил материал, провел анализ с небольшими недочетами, сделал собственные предложения на основании анализа, может ответить на дополнительные вопросы 3 балла – студент усвоил основные положения темы, провел анализ с недочетами, может ответить на часть вопросов по теме 2 балла – студент ознакомился с материалом, провел анализ с большими недочетами, собственные предложения отсутствуют, с трудом может ответить на вопросы по теме 0 баллов – студент не ознакомился с материалом, не сделал анализ и собственные предложения, и не может

№ п/п	Этапы формирования компетенций (Тема из рабочей программы дисциплины)	Перечень формируемых компетенций по ФГОС ВО	(ЗУНы: (З.1...З.п, У.1...У.п, Н.1...Н.п)	Контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы (Наименование оценочного средства)	Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания (по 100- балльной шкале)
					ответить на вопросы по теме (6)
12	1.12. Организация мерчендайзинга в компании и создание системы оценки мерчендайзингов ой активности	ОПК-4	З.Знать методы обоснования организационно- управленческих решений в сфере мерчендайзинга У.Уметь принимать экономически и финансово обоснованные организационно- управленческие решения в сфере мерчендайзинга Н.Владеть навыками экономического и финансового обоснования организационно- управленческих решений в сфере мерчендайзинга	Организация мерчендайзинга в компании и создание системы оценки мерчендайзинговой активности	6 баллов – предложенный вариант решения кейса основан на очень хорошем знании материалов темы, решение обосновано, студент может ответить на дополнительные вопросы 4 балла – предложенный вариант решения кейса основан на хорошем знании материалов темы, решение частично обосновано, студент может ответить на дополнительные вопросы 3 балла – предложенный вариант решения кейса основан на удовлетворитель ном знании материалов темы, решение частично обосновано, может ответить на часть вопросов по теме 2 балла – предложенный вариант решения кейса основан на плохом знании материалов темы, решение слабо обосновано, с трудом может ответить на

№ п/п	Этапы формирования компетенций (Тема из рабочей программы дисциплины)	Перечень формируемых компетенций по ФГОС ВО	(ЗУНы: (З.1...З.п, У.1...У.п, Н.1...Н.п)	Контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы (Наименование оценочного средства)	Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания (по 100- балльной шкале)
					вопросы по теме 0 баллов – студент не провел анализ кейса, и не может ответить на вопросы по теме. (6)
				Итого	100

6.2. Промежуточный контроль (зачет, экзамен)

Рабочим учебным планом предусмотрен Экзамен в семестре 42.

ВОПРОСЫ ДЛЯ ПРОВЕРКИ ЗНАНИЙ:

1-й вопрос билета (30 баллов), вид вопроса: Тест/проверка знаний. Критерий: Каждый правильный ответ - 3 балла.

Компетенция: ОПК-4 Способен предлагать экономически и финансово обоснованные организационно-управленческие решения в профессиональной деятельности

Знание: Знать методы обоснования организационно-управленческих решений в сфере мерчендайзинга

1. Тест инструменты мерчендайзинга
2. Тест определения мерчендайзинга
3. Тест организация мерчендайзинга в компании
4. Тест товар-новинка
5. Тест_POSM
6. Тест_использование инструментов мерчендайзинга
7. Тест_свет, звук, запахи
8. Тест_упаковка

ТИПОВЫЕ ЗАДАНИЯ ДЛЯ ПРОВЕРКИ УМЕНИЙ:

2-й вопрос билета (30 баллов), вид вопроса: Задание на умение. Критерий: Каждое правильно выполненное задание 6 баллов.

Компетенция: ОПК-4 Способен предлагать экономически и финансово обоснованные организационно-управленческие решения в профессиональной деятельности

Умение: Уметь принимать экономически и финансово обоснованные организационно-управленческие решения в сфере мерчендайзинга

Задача № 1. Задание анализ торговой точки

- Задача № 2. Задание планировка
Задача № 3. Задание_атмосфера
Задача № 4. Задание_выкладка
Задача № 5. Задание_запас в торговой точке

ТИПОВЫЕ ЗАДАНИЯ ДЛЯ ПРОВЕРКИ НАВЫКОВ:

3-й вопрос билета (40 баллов), вид вопроса: Задание на навыки. Критерий: Даны ответы на все вопросы анализа торговой точки - до 20 баллов, полнота и системность ответов на вопросы анализа - до 5 баллов, наглядность представления материалов анализа - до 5 баллов, наличие предложение по совершенствованию системы мерчендайзинга - до 5 баллов, наличие предложений по организации службы мерчендайзинга - до 5 баллов..

Компетенция: ОПК-4 Способен предлагать экономически и финансово обоснованные организационно-управленческие решения в профессиональной деятельности

Навык: Владеть навыками экономического и финансового обоснования организационно-управленческих решений в сфере мерчендайзинга

Задание № 1. Предложения по организации службы мерчендайзинга

Задание № 2. Предложения по совершенствованию системы мерчендайзинга

Задание № 3. Самостоятельная работа по комплексному анализу системы мерчендайзинга торговой точки

ОБРАЗЕЦ БИЛЕТА

Министерство науки и высшего образования
Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное
образовательное учреждение
высшего образования
**«БАЙКАЛЬСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
УНИВЕРСИТЕТ»
(ФГБОУ ВО «БГУ»)**

Направление - 38.03.06 Торговое дело
Профиль - Маркетинг, продажи и
логистика
Кафедра менеджмента, маркетинга и
сервиса
Дисциплина - Мерчендайзинг

ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЙ БИЛЕТ № 1

1. Тест (30 баллов).
2. Задание_атмосфера (30 баллов).
3. Предложения по совершенствованию системы мерчендайзинга (40 баллов).

Составитель _____ А.Г. Рыженков

Заведующий кафедрой _____ О.Н. Баева

7. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины (модуля)

а) основная литература:

1. Парамонова Т. Н. Татьяна Николаевна, Рамазанов И. А. Ибрагим Агаевич Мерчендайзинг. учеб. пособие для вузов. допущено УМО по образованию в обл. маркетинга. 5-е изд, стер./ Т. Н. Парамонова, И. А. Рамазанов.- М.: КноРус, 2011.-143 с.
2. Рыженков А. Г. Мерчендайзинг. учеб. пособие/ А. Г. Рыженков.- Иркутск: Изд-во БГУЭП, 2014.-124 с.

3. Йенс Нордфальт Ритейл-маркетинг [Электронный ресурс] : практики и исследования / Нордфальт Йенс. — Электрон. текстовые данные. — М. : Альпина Паблишер, 2015. — 512 с. — 978-5-9614-4701-9. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/34788.html>
4. Таборова А.Г. Умный мерчандайзинг (2-е издание) [Электронный ресурс] : практическое пособие / А.Г. Таборова. — Электрон. текстовые данные. — М. : Дашков и К, Ай Пи Эр Медиа, 2017. — 161 с. — 978-5-394-01938-8. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/57168.html>

б) дополнительная литература:

1. Ключкова М. С., Логинова Е. Ю., Якорева А. С. Мерчандайзинг. учеб.- практ. пособие/ М. С. Ключкова, Е. Ю. Логинова, А. С. Якорева.- М.: Дашков и К, 2009.-268 с.
2. Памбухчиянц О.В. Технология розничной торговли [Электронный ресурс] : учебник / О.В. Памбухчиянц. — Электрон. текстовые данные. — М. : Дашков и К, 2016. — 288 с. — 978-5-394-01131-3. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/60527.html>
3. Парамонова Т.Н. Маркетинг торгового предприятия [Электронный ресурс] : учебник для бакалавров / Т.Н. Парамонова, И.Н. Красюк, В.В. Лукашевич. — Электрон. текстовые данные. — М. : Дашков и К, 2016. — 283 с. — 978-5-394-02068-1. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/60441.html>

8. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины (модуля), включая профессиональные базы данных и информационно-справочные системы

Для освоения дисциплины обучающемуся необходимы следующие ресурсы информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»:

- Сайт Байкальского государственного университета, адрес доступа: <http://bgu.ru/>, доступ круглосуточный неограниченный из любой точки Интернет
- Электронная библиотека Издательского дома "Гребенников", адрес доступа: <http://www.grebennikov.ru/>. доступ с компьютеров сети БГУ (по IP-адресам)
- Электронно-библиотечная система IPRbooks, адрес доступа: <http://www.iprbookshop.ru>. доступ неограниченный

9. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины (модуля)

Изучать дисциплину рекомендуется в соответствии с той последовательностью, которая обозначена в ее содержании. Для успешного освоения курса обучающиеся должны иметь первоначальные знания в области маркетинга.

На лекциях преподаватель озвучивает тему, знакомит с перечнем литературы по теме, обосновывает место и роль этой темы в данной дисциплине, раскрывает ее практическое значение. В ходе лекций студенту необходимо вести конспект, фиксируя основные понятия и проблемные вопросы.

Практические (семинарские) занятия по своему содержанию связаны с тематикой лекционных занятий. Начинать подготовку к занятию целесообразно с конспекта лекций. Задание на практическое (семинарское) занятие сообщается обучающимся до его проведения. На семинаре преподаватель организует обсуждение этой темы, выступая в качестве организатора, консультанта и эксперта учебно-познавательной деятельности обучающегося.

Изучение дисциплины (модуля) включает самостоятельную работу обучающегося.

Основными видами самостоятельной работы студентов с участием преподавателей являются:

- текущие консультации;
- прием и разбор домашних заданий (в часы практических занятий).

Основными видами самостоятельной работы студентов без участия преподавателей являются:

- формирование и усвоение содержания конспекта лекций на базе рекомендованной лектором учебной литературы, включая информационные образовательные ресурсы (электронные учебники, электронные библиотеки и др.);
- самостоятельное изучение отдельных тем или вопросов по учебникам или учебным пособиям;
- подготовка к семинарам и лабораторным работам;
- выполнение домашних заданий в виде выполнения индивидуальных заданий по анализу использования инструментов мерчендайзинга в торговой точке.

10. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине (модулю), включая перечень программного обеспечения

В учебном процессе используется следующее программное обеспечение:

- MS Office,
- Гарант платформа F1 7.08.0.163 - информационная справочная система,

11. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине (модулю):

В учебном процессе используется следующее оборудование:

- Помещения для самостоятельной работы, оснащенные компьютерной техникой с возможностью подключения к сети "Интернет" и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду вуза,
- Учебные аудитории для проведения: занятий лекционного типа, занятий семинарского типа, практических занятий, выполнения курсовых работ, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, укомплектованные специализированной мебелью и техническими средствами обучения,
- Мультимедийный класс,
- Наборы демонстрационного оборудования и учебно-наглядных пособий