

Министерство образования и науки Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Кубанский государственный университет»
Экономический факультет

УТВЕРЖДАЮ:
Проректор по учебной
работе, качеству образования –
первый проректор
_____ Хагуров Т.А.
« 25 » _____ 2018г.



**Б1.В.ДВ.03.01 АССОРТИМЕНТНАЯ ПОЛИТИКА И
УПРАВЛЕНИЕ ТОВАРНЫМИ КАТЕГОРИЯМИ**

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

Направление подготовки/ специальность:	38.04.06 «Торговое Дело»
Направленность (профиль) / специализация:	Маркетинг в торговле
Программа подготовки:	академическая
Форма обучения:	заочная
Квалификация (степень) выпускника:	магистр

Краснодар 2018

Рабочая программа дисциплины **Б1.В.ДВ.03.01 Ассортиментная политика и управление товарными категориями** составлена в соответствии с федеральным государственным образовательным стандартом высшего образования (ФГОС ВО) по направлению 38.04.06 Торговое дело (уровень магистратуры). Утвержден Приказом Министерства образования и науки РФ от 30.03.2015 N 323 (Зарегистрировано в Минюсте России 21.04.2015 N 36960).

Программу составил:
Омельяненко А.В.,
преподаватель кафедры маркетинга и торгового дела



Рабочая программа дисциплины утверждена на заседании кафедры
маркетинга и торгового дела
протокол № 10 « 17 » июня 2017г.
Заведующий кафедрой Костецкий А.Н.



Рабочая программа обсуждена на заседании кафедры маркетинга и торгового
дела
протокол № 10 « 17 » июня 2017г.
Заведующий кафедрой Костецкий А.Н.



Утверждена на заседании учебно-методической комиссии экономического
факультета
протокол № 8 от 20.06. 2017 г.
Председатель УМК факультета,
д-р экон.наук, проф. Л.Н. Дробышевская



Рецензенты:

 Батракова М.Ю., директор ООО «Южный ветер»

 Гремина Л.А., кандидат экономических наук,
доцент кафедры экономики и менеджмента ФГБОУ ВО «Кубанский
государственный университет физической культуры, спорта и туризма»

Содержание

1. Цели и задачи изучения дисциплины (модуля)	6
1.1 Цель освоения дисциплины	6
1.2 Задачи дисциплины.....	6
1.3 Место дисциплины в структуре образовательной программы	8
1.4 Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы.....	9
2. Структура и содержание дисциплины	12
2.1 Распределение трудоёмкости дисциплины по видам работ	12
2.2 Структура дисциплины	13
2.3 Содержание тем дисциплины	14
2.3.1 Занятия лекционного и семинарского типа.....	14
2.3.2 Лабораторные занятия	25
2.3.3 Примерная тематика курсовых работ (проектов).....	25
2.4 Самостоятельное изучение разделов дисциплины.....	25
2.4.1 Организация самостоятельного изучения разделов дисциплины..	25
2.4.2 Темы для самостоятельного изучения	25
2.4.3 Формы контроля за выполнением самостоятельной работы	26
2.4.4 Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине (модулю)	27
3. Образовательные технологии	28
4. Оценочные средства для текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации.....	29
4.1 Фонд оценочных средств для проведения текущего контроля	29

4.1.1. Примеры тем для разработки эссе.....	29
4.1.2. Примеры тестовых вопросов	33
4.1.3 Примеры практических заданий.....	39
4.1.4 Пример кейса для коллоквиума.....	43
4.1.5 Перечень примеров контрольных вопросов.....	44
4.1.6 Список тем для рефератов	46
4.1.7 Примеры ситуационных задач.....	50
4.1.8 Проектные задания	51
4.2 Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации	52
Вопросы для подготовки к экзамену	52
5. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины (модуля).	54
5.1 Основная литература	54
5.2 Дополнительная литература	55
5.3. Периодические издания.....	57
6. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины (модуля)	57
7. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины (модуля).....	58
8. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине (модулю).....	60
8.1 Перечень информационных технологий	60
8.2 Перечень необходимого программного обеспечения.	60
8.3 Перечень информационных справочных систем.....	61

9. Материально-техническая база, необходимая для осуществления образовательного процесса по дисциплине.....	61
---	----

1. Цели и задачи изучения дисциплины (модуля)

1.1 Цель освоения дисциплины

Целью освоения учебной дисциплины «Ассортиментная политика и управление товарными категориями» является формирование у студентов понимания сущности профессионального подхода к решению проблем разработки ассортиментных стратегий, выбора и формирования продуктового ассортимента, решения вопросов ценообразования, продвижения и размещения товаров, а также необходимого объема знаний, умений и навыков в области использования маркетинговых принципов и инструментов прогнозирования объема продаж по ассортиментным категориям и группам, в принятии решений об изменении товарного ассортимента и стратегической продуктовой политики современной фирмы.

1.2 Задачи дисциплины

Задачи изучения дисциплины «Ассортиментная политика и управление товарными категориями» вытекают из требований, предъявляемых Государственным образовательным стандартом высшего профессионального образования.

Задачи дисциплины приобретение умений и навыков использования теоретических знаний в области продуктовой и ассортиментной политики, а также формирование необходимых для профессиональной деятельности компетенций и могут быть уточнены следующим образом:

- формирование понимания логики развития современной рыночной среды в направлении повышения ее динамики, сложности и неопределенности;
- усвоение системного представления о наиболее эффективных методах и подходах к управлению продуктовым ассортиментом предприятия;

- понимание значения и сущности стратегического подхода в формировании ассортимента предприятия, принципов разработки и реализации продуктовой и ассортиментной стратегии;
- усвоение знаний классификации укрупненного ассортимента потребительских товаров;
- формирование навыков проведения анализа состояния продуктовых категорий и диагностики всего процесса реализации;
- выработка умения определять наиболее прибыльные категории и продукты в ассортименте организации;
- изучение логики разработки и структуры элементов стратегического маркетингового плана организации на продуктовом уровне;
- знание содержания и этапов процесса разработки стратегической продуктовой политики в маркетинге и сущность планирования жизненных циклов новых продуктов;
- знание содержания и этапов процесса разработки стратегической ценовой политики в маркетинге и различных стратегий ценообразования;
- умение формировать и корректировать на основе ассортиментного анализа продуктовую и ассортиментную политику, исходя из стратегических задач повышения доходности, сокращения издержек, повышения оборачиваемости товарных запасов.

Изучение курса «Ассортиментная политика и управление товарными категориями» проходит в тесной связи с другими дисциплинами экономического и гуманитарного направления, преподаваемыми в университете (экономика, менеджмент, социология, маркетинг), ориентированы на контингент, имеющий базовые знания по микроэкономической теории, маркетингу, менеджменту и другим специальным маркетинговым дисциплинам и рассчитаны на студентов второго уровня высшего профессионального образования.

Учебный курс «Ассортиментная политика и управление товарными категориями» рассчитан на объем трудоемкости: 2 зачетные единицы - 72 часа, из них – 14,2 часа контактной нагрузки: 14 часов аудиторной нагрузки: лекционных 2 час., практических 12 час.; 0,2 часа – иная контактная работа, 54 часа самостоятельной работы, 3,8 часов контроль и контроль знаний в виде зачета.

1.3 Место дисциплины в структуре образовательной программы

Дисциплина «Ассортиментная политика и управление товарными категориями» относится к дисциплинам по выбору вариативной части Блока 1 «Дисциплины (модули)» учебного плана магистратуры (Б1.В.ДВ.03.01) по направлению подготовки 38.04.06 Торговое дело, профиль Маркетинг в торговле. Ее изучение запланировано в В семестре 6 курса.

Содержание данной дисциплины опирается на знания основных экономических и управленческих дисциплин, изучаемых на первых ступенях высшего профессионального образования соответствующих профилей, таких, как «Микроэкономика», «Экономика предприятия», «Менеджмент» и др. По содержанию дисциплина является продвинутым уровнем изучения таких курсов программы бакалавриата, как «Маркетинг», «Управление маркетингом» и «Продуктовая и ассортиментная политика». «Ассортиментная политика и управление товарными категориями» завершает изучение профессионального цикла специализированных дисциплин программы магистерской подготовки «Маркетинг в торговле» и является конкретизацией предметных областей изучения в таких дисциплинах, как «Теоретические основы товароведения», «Организация, технология и проектирование предприятий», «Ценообразование в маркетинге», «Маркетинговые исследования» и др.

1.4 Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы

Выпускник должен обладать следующими общепрофессиональными (ОПК) и профессиональными компетенциями (ПК) в рамках видов профессиональной деятельности: ОПК-3; ПК-1; ПК-2; ПК-10

№ п.п	Индекс компетенции	Содержание компетенции (или её части)	В результате изучения учебной дисциплины обучающиеся должны		
			знать	уметь	владеть
1.	ОПК-3	Способность самостоятельно осуществлять поиск и выбор инноваций, анализировать и оценивать экономическую эффективность профессиональной деятельности (коммерческой, или маркетинговой, или товароведной)	способы выявления информационных нужд предприятия; методы сбора маркетинговой информации и источники ее получения; специфику системы измерений маркетинговой информации, шкалы измерений; критерии управления сбором данных, подходы к структурированию интервьюеров и контролю качества их работы;	выбирать и применять методы сбора маркетинговой информации, а также источники ее получения; определять, какие из существующих типов шкал позволят собрать необходимую информацию в требуемой форме;	методами сбора маркетинговой информации и способами анализа собранных данных;
2.	ПК-1	Способность выбирать инновационные системы закупок и продаж товаров, 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	основные методы и подходы к формированию и управлению развитием ассортимента, включая такие аспекты маркетинговой концепции управления ассортиментом, как управление жизненным циклом товара, управление ассортиментом и номенклатурой, категорийный менеджмент	Проводить ассортиментный анализ торгового предприятия, в т.ч. используя такие виды анализа: ABC-анализ, XYZ-анализ, совместный ABC-XYZ-анализ, матрица Маркон, матрица совместных покупок, Портфельный анализ	основными количественными и качественными методами проведения исследований и управления бизнес-процессами формирования и управления развитием ассортимента
3.	ПК-2	Готовность разрабатывать и оценивать эффективность инновационных технологий профессиональной деятельности (коммерческой, или маркетинговой, или товароведной)	основные модели и методы разработки ассортиментной стратегии торговых предприятий	разрабатывать ассортимент розничного предприятия, организовывать управление несколькими брендами	способностью проводить самостоятельные исследования в соответствии с разработанной программой

№ п.п	Индекс компетенции	Содержание компетенции (или её части)	В результате изучения учебной дисциплины обучающиеся должны		
			знать	уметь	владеть
		ной)			
4.	ПК-10	Способность к поиску инновационных идей экспертизе и рекламе новых товаров и услуг, к оценке, прогнозированию и проектированию ассортимента товара	основные методы и подходы к формированию и управлению развитием ассортимента, включая такие аспекты маркетинговой концепции управления ассортиментом,	Анализировать эффективность усилий фирмы в области продаж	основными количественными и качественными проведения исследований в области ассортиментной политики

Изучение курса «Ассортиментная политика и управление товарными категориями» проходит в тесной связи с другими дисциплинами экономического и гуманитарного направления, преподаваемыми в университете (экономика, менеджмент, маркетинг, статистика, информационные технологии в профессиональной деятельности, компьютерные технологии обработки и анализа маркетинговой информации).

По завершению данного курса студент должен обладать следующим набором дополнительных знаний, умений и навыков (табл. 1).

Изучение курса «Ассортиментная политика и управление товарными категориями» проходит в тесной связи с другими дисциплинами экономического и гуманитарного направления, преподаваемыми в университете (экономика, менеджмент, маркетинг).

Таблица 1 - Набор дополнительных знаний, умений и навыков, формирующих необходимые компетенции по курсу «Ассортиментная политика и управление товарными категориями»

Знания	Умения	Навыки
Знать количественные и качественные методы проведения научных исследований Иметь системное представление о месте о поведении экономических агентов и рын-	Использовать инструментарий теории маркетинга для обоснования продуктовой и ассортиментной политики фирмы	Владеть специальной маркетинговой терминологией на профессиональном уровне

ков в глобальной среде Понимать сущность продуктовой и ассортиментной политики как составной части управленческого и маркетингового процесса и знать состав внутренних и внешних специфических факторов, влияющих на процесс принятия маркетинговых решений в области формирования и реализации ассортиментной политики Понимать приоритетную роль маркетинговой информации и исследований как основы формирования успешной продуктовой и ассортиментной политики Знать функционально-содержательную характеристику системы маркетинговой деятельности фирмы Знать содержание процесса разработки товаров в маркетинге и сущность планирования его жизненного цикла Знать содержание процесса планирования и организации системы товародвижения и сбыта в маркетинге Понимать значение информационного образа товара (бренд) и фирмы (репутация, образ) в условиях высококонкурентного рынка; знать сущность и формы продвижения образа в целевых аудиториях Понимать содержание планирования и организации маркетинговой деятельности фирмы; видеть взаимосвязь маркетинговых планов с другими элементами бизнес-планирования Видеть основные тенденции развития маркетинговой концепции и расширения сфер использования маркетинговых принципов. Осознавать важность и необходимость концепции социально-этичного маркетинга в современных условиях	Идентифицировать маркетинговые проблемы и ставить цели их решения Выбирать и использовать процедуры анализа ассортимента для выявления и обоснования направлений развития продуктовой и ассортиментной политики фирмы Реализовывать на практике базовые методы сбора маркетинговой информации: опрос, наблюдение, эксперимент Проводить анализ полученных данных и разрабатывать обоснованные предложения по совершенствованию ассортиментной политики Осуществлять позиционирование товаров фирмы относительно потребительских предпочтений и относительно других марок Разрабатывать концепцию нового продукта в рамках продуктовой и ассортиментной стратегии Прогнозировать ценовые параметры спроса, формировать цели и принципы ценовой стратегии, планировать тактические мероприятия в ценообразовании Определять наиболее важные целевые аудитории для фирмы и формировать продуктовую стратегию в отношении конкретной целевой аудитории Анализировать эффективность усилий фирмы в области продаж Проводить непрерывный ассортиментный анализ деятельности компании	Владеть опытом поиска и анализа маркетинговой информации при проведении ассортиментного анализа Иметь опыт разработки продуктовой стратегии маркетинга для организации, функционирующей в реальных условиях Иметь опыт профессиональной аргументации при обсуждении выводов и рекомендаций по результатам исследований Иметь опыт презентации разработанных планов и аргументированного обсуждения проблемных аспектов
--	--	--

Учебный курс «Ассортиментная политика и управление товарными категориями» рассчитан на 72 часа учебного времени и предусматривает проведение лекционных (6 час) и семинарских (30 час), а также самостоятельную подготовку (35,8 час), заканчивается сдачей зачета.

2. Структура и содержание дисциплины

2.1 Распределение трудоёмкости дисциплины по видам работ

Общая трудоёмкость дисциплины составляет 2 зачетные единицы (72 часа) для заочной формы обучения (ЗФО) их распределение по видам работ представлено в таблице.

Распределение трудоемкости в часах по всем видам аудиторной и самостоятельной работы студента по семестрам представлено в таблице 2.

Таблица 2 - Распределение трудоемкости в часах по всем видам аудиторной и самостоятельной работы студента по семестрам для заочной формы обучения

Вид работы			
		В семестр	Всего
Контактная работа, в том числе:			
Аудиторные занятия (всего)		14	14
В том числе:			
Занятия лекционного типа		2	2
Занятия семинарского типа (семинары, практические занятия)		14	14
Иная контактная работа:			
Контроль самостоятельной работы (КСР)			
Промежуточная аттестация (ИКР)		0,2	0,2
Самостоятельная работа (всего)		54	54
В том числе:			
<i>Курсовая работа</i>		-	-
<i>Проработка учебного (теоретического) материала</i>		24	24
<i>Выполнение индивидуальных заданий (подготовка сообщений, презентаций)</i>		30	30
<i>Реферат</i>			
<i>Подготовка к текущему контролю</i>		3,8	3,8
Контроль:			
Промежуточная аттестации (зачет, экзамен)		Зачет	Зачет
Подготовка к экзамену			
Общая трудоем- кость	час.	72	72
	в том числе контактная работа	14,2	14,2
	зач. ед	2	2

2.2 Структура дисциплины

Распределение видов учебной работы и их трудоемкости по разделам дисциплины даны в табл. 3.

Таблица 3 – Разделы дисциплины, изучаемые в семестре В для заочной формы обучения

№	Наименование темы	Объем учебных часов				Форма промежуточного контроля
		Всего	Лекционных	Семинарских и практических	СР /ИКР	
1.	Товар и продукт. Коммерческие характеристики товара	6	1	1	4	Экспресс-опрос, рефераты, доклады
2.	Основы продуктовой и ассортиментной политики фирмы	7	0	1	6	Экспресс-опрос, рефераты, доклады
3.	Управление развитием ассортимента ключевое условие повышения объема продаж	7	0	1	6	Экспресс-опрос, рефераты, доклады
4.	Управление жизненным циклом товара в продуктовой политике фирмы	10	0	2	8	Экспресс-опрос, рефераты, доклады, практич. Задания
5.	Управление ассортиментом и номенклатурой	9	1	2	6	Экспресс-опрос, рефераты, доклады, практич. Задания
6.	Производственно-торговые компании: стратегическое управление ассортиментом	7	0	1	6	Экспресс-опрос, рефераты, доклады, практич. Задания
7.	Производственно-торговые компании: оперативное управление ассортиментом	7	0	1	6	Экспресс-опрос, рефераты, доклады, практич. Задания
8.	Торгово-закупочные компании: стратегическое управление ассортиментом	5	0	1	4	Экспресс-опрос, рефераты, доклады, практич. Задания
9.	Торгово-закупочные компании: оперативное управление ассортиментом	5	0	1	4	Экспресс-опрос, рефераты, доклады, практич. Задания
10.	Управление марочным ассортиментом	5	0	1	4	Экспресс-опрос, рефераты, доклады, практич. Задания
	Резервное время	3,8 0,2	0	0	3,8 0,2	
	Итого	72	2	12	58	Зачет

Примечание: Л – лекции, ПЗ – практические занятия / семинары, ЛР – лабораторные занятия, СРС – самостоятельная работа студента

2.3 Содержание тем дисциплины

2.3.1 Занятия лекционного и семинарского типа

Тема I. Товар и продукт. Коммерческие характеристики товара

Определение понятий «товар» и «продукт», в экономической теории и маркетинге.

Поддержка продукта как комплекс маркетинговых мер, обеспечивающих обслуживание, транспортировку, хранение, безопасное и грамотное использование продукта. Элементы группы поддержки продукта.

Восприятие и признание товара покупателем. Пять этапов развития потребностей. Процесс принятия решения о закупках со стороны предприятия.

Модели представления характеристик товара.

Темы для обсуждения на семинарском занятии

1. Особенности определения понятий «товар» и «продукт» для целей маркетинга
2. Многоуровневая модель товара Ф. Котлера
3. Многоуровневая модель товара В. Благоева
4. Мультиатрибутивная модель товара Жан-Жака Ламбена
5. Модель 4P+1S (блочная модель)

Тема 2. Основы ассортиментной политики фирмы

Предмет учебной дисциплины «ассортиментная политика и управление товарными категориями». Основной понятийный аппарат дисциплины. Классификация товаров.

Особенности услуги как вида товара. Товары производственного назначения — это продукты, которые используются для создания других товаров, т. е. Потребляются в процессе производства.

Согласно классификации Ф.Котлера, товары производственного назначения подразделяются на три большие группы: основные материалы и комплектующие, капитальное имущество, вспомогательные материалы и услуги

Потребительские товары. Классификация потребительских товаров по следующим признакам: характеру потребления; степени материальности; характеру поведения потребителя при покупке; степени совместимости в процессе потребления.

Классификация услуг по различным критериям (характер производителя, присутствие клиента во время оказания услуги, мотивы потребителя услуг, мотивы производителя услуг, принадлежность к отрасли услуг, принадлежность к группе товарного ассортимента). Отличительные характеристики услуг.

Ассортимент товаров. Природа торгового ассортимента. Система торгового ассортимента: управление развитием. Классификация ассортимента. Свойства ассортимента. Состав и методика определения оптимальных показателей ассортимента.

Классификация взаимосвязей товаров в ассортименте.

Темы для обсуждения на семинарском занятии

1. Традиционные и современные подходы к классификации товаров и услуг
2. Синергетика торгового ассортимента – почему 1+1 больше 2?
3. Классификация торгового ассортимента: зачем и как выделяют продуктовые категории?
4. Широта и глубина ассортимента: противоречия и сочетание

Тема 3. Управление развитием ассортимента ключевое условие повышения объема продаж

Эволюция маркетинговой концепции управления ассортиментом: спрос или товарооборот.

Прогнозирование покупательского спроса: методы и приемы прогнозирования. Оценка емкости рынка и рыночных перспектив. Потенциал рынка и прогноз продаж. Доля рынка фирмы и оценка рыночных возможностей. Методы прогнозирования сбыта.

Использование математических методов и компьютерных технологий (Excel, SPSS) для прогнозирования спроса: корреляционно-регрессионная модель спроса. Оптимизация выбранного варианта прогноза: основы линейного программирования

Альтернативный метод линейного программирования: управление развитием ассортимента.

Темы для обсуждения на семинарском занятии

1. Процедуры ситуационного анализа в управлении ассортиментом
2. Анализ потенциала рынка и прогнозирование продаж
3. Использование математических методов и компьютерных технологий в управлении ассортиментом

Тема практической работы

Анализ потенциала рынка коммерческой фирмы (реальный объект по выбору студента)

Тема 4. Управление жизненным циклом товара в продуктовой политике фирмы

Жизненный цикл товара (ЖЦТ). Существующие подходы к выделению отдельных этапов ЖЦТ. Принципы концепции ЖЦТ Теодора Левитта.

Характеристики жизненного цикла услуги и его отдельных стадий.

Управление жизненным циклом товара как составная часть продуктовой политики фирмы. Создание инновационных товаров. Подходы к определению новизны товара. Процесс разработки и внедрения нового товара на рынок. Диверсификация как разновидность процесса инновации. Горизонтальная диверсификация, вертикальная диверсификация, концентрическая диверсификация.

Создание модифицированного товара. Модификация как комплекс маркетинга. Модификация товара. Приемы модификации товара: вариация и дифференциация. Модификация рынка.

Снятие товара с производства (элиминация). Возможности, рассматриваемые при принятии решения об исключении товара из товарной номенклатуры.

Темы для обсуждения на семинарском занятии

1. Модель ЖЦТ Теодора Левитта
2. Особенности жизненного цикла услуги как товара особого рода.

3. Управление жизненным циклом товара

4. Использование концепции жизненного цикла продукта в продуктовой стратегии. Адаптация стратегий на различных этапах.

5. Стратегия товарной марки как элемент формирования совокупной ценности продукта. Брендинг

Тема 5. Управление ассортиментом и номенклатурой

Понятие ассортимента и номенклатуры. Классификация ассортимента товаров. Подразделение ассортимента потребительских товаров на группы — по местонахождению, на подгруппы — по широте охвата товаров, на виды — по степени удовлетворения потребностей, на разновидности — по характеру потребностей.

Промышленный (производственный) ассортимент. Торговый ассортимент

Простой ассортимент. Сложный ассортимент. Групповой ассортимент. Видовой ассортимент. Марочный ассортимент. Развернутый ассортимент. Сопутствующий ассортимент. Смешанный ассортимент.

Рациональный и оптимальный ассортимент. Критерий для отнесения товаров к оптимальному ассортименту

Реальный, прогнозируемый и учебный ассортимент.

Показатели ассортимента как количественное выражение свойств ассортимента. Широта ассортимента (Действительная широта, базовая широта). Коэффициент широты Полнота ассортимента. Показатели полноты: действительные и базовые. Коэффициент полноты. Устойчивость ассортимента. Коэффициент устойчивости. Новизна (обновление) ассортимента. Количество новых товаров в общем перечне и степень обновления. Структура ассортимента. Показатели структуры ассортимента в натуральном или денежном выражении. Ассортиментный минимум. Ответствен-

ность за нарушение ассортиментного перечня. Рациональность ассортимента. Коэффициент рациональности. Гармоничность ассортимента

Управление ассортиментом. Цель и задачи организации в области ассортимента. Основные направления в области формирования ассортимента: сокращение, расширение, стабилизация, обновление, совершенствование, гармонизация.

Факторы формирования ассортимента: общие и специфические.

Принципы формирования ассортимента: ориентация на проблему, ориентация на материал, ориентация на одну ассортиментную группу, ориентация на происхождение товара, ориентация на определенный уровень цен, ориентация на самообслуживание.

Методы анализа ассортимента: анализ рентабельности ассортиментной группы, ABC-анализ. Матрица совместных покупок.

Оптимальный ассортимент с точки зрения анализа ЖЦТ

Темы для обсуждения на семинарском занятии

1. Понятие ассортимента и номенклатуры
2. Классификация ассортимента товаров
3. Показатели ассортимента
4. Управление ассортиментом
5. Факторы формирования ассортимента
6. Принципы формирования ассортимента
7. Методы анализа ассортимента
8. Оптимальный ассортимент с точки зрения анализа ЖЦТ

Тема 6. Производственно-торговые компании: стратегическое управле-

ние ассортиментом

Принятие решения о том, какие стратегии в отношении товарных групп существующего ассортимента предприятия наиболее оптимальны. Портфельный анализ. Использование в портфельном анализе матрицы БКГ, матрицы МакКинзи.

Оценка конкурентоспособности продукции. Расчет индекса конкурентоспособности.

Анализ прибыльности продукции. Использование коэффициент значимости.

Темы для обсуждения на семинарском занятии

1. Портфельный анализ.
2. Оценка конкурентоспособности продукции.
3. Анализ прибыльности продукции.

Тема практической работы

Портфельный анализ, анализ прибыльности и оценка конкурентоспособности продукции коммерческой фирмы (реальный объект по выбору студента)

Тема 7. Производственно-торговые компании: оперативное управление ассортиментом

Рационализация ассортимента. Компоненты рационализации существующего ассортимента. Анализ спроса. Статистические методы наблюдения за

спросом. Расчет показателей, характеризующих ассортиментные сдвиги в поставке.

Специальные методы наблюдения за спросом: анализ конкурентов; опросы покупателей; выставки-продажи; выставки-просмотры; продажи пробных и экспериментальных изделий; семинары и презентации для потенциальных покупателей.

Инновации и разработка нового продукта. Этапы процесса разработки и выведения на рынок новых продуктов. Выбор целевых потребителей, поиск идей и формирование концепции продукта, анализ экономической целесообразности производства, технико-технологическая разработка товара или услуги, разработка маркетинговой стратегии и пробный маркетинг, моделирование процесса восприятия нового продукта, выведение продукта на рынок. Возможные модификации стандартного процесса.

Стратегическое управление товарным ассортиментом и товарный портфель. Эффективность отдельного товара в общем портфеле. Товарная политика. Оценка и отслеживание рыночных показателей товара.

Темы для обсуждения на семинарском занятии

1. Инновационная продуктовая политика в рыночной стратегии предприятия
2. Рационализация ассортимента
3. Инновации и разработка нового продукта.

Тема 8. Торгово-закупочные компании: стратегическое управление ассортиментом

Стратегическое формирование ассортимента торгово-закупочной компании как процесс подбора и установления перечня товаров, соответствующего спросу покупателей и обеспечивающего высокую прибыльность работы торгового предприятия.

Разработка ассортиментной стратегии оптового предприятия: выбор поставщиков и клиентов.

Модель ассортиментно-ценовых стратегий оптовиков, реализующих товары народного потребления.

Разработка укрупненного ассортимента розничного предприятия. Выбор формата розничного предприятия (сети розничных предприятий). Типы розничного предприятия в зависимости от ассортимента. Определение целевой аудитории розничного предприятия

Темы для обсуждения на семинарском занятии

1. Разработка ассортиментной стратегии оптового предприятия: выбор поставщиков и клиентов
2. Разработка укрупненного ассортимента розничного предприятия

Тема 9. Торгово-закупочные компании: оперативное управление ассортиментом

Формирование и обновление развернутого ассортимента. Выбор производителей, товаров, брендов. Статистические методы наблюдения за спросом. Изучение готовых обзоров рынков и данных ритейл-аудита. Специальные методы наблюде-

ния за спросом. Опросы и наблюдения за покупателями. Анализ ассортимента конкурентов.

Выбор поставщиков. Критерии выбора поставщика.

Категорийный менеджмент в торговле.

Управление существующим развернутым ассортиментом. Сводки о продажах и анализ прибыльности ассортимента. Анализ внутрифирменной информации о продажах как источник информации о реализованном спросе, его структуре и тенденциях развития. Расчет прямой прибыльности продукта (DPP – direct product profit). Сбора информации по ассортиментным группам и в потоварном разрезе.

Анализ структуры продаж. Показатели структуры продаж и построение модифицированной матрицы БКГ.

Анализ концентрации продаж. ABC-анализ. Построение кривой Лоренца и расчет коэффициента Джини.

Анализ стабильности ассортимента. Показатели стабильности ассортимента. Коэффициент полноты ассортимента. Коэффициент стабильности (устойчивости) ассортимента.

Расчет коэффициентов вариации и XYZ-анализ.

Анализ сезонности товарооборота.

Темы для обсуждения на семинарском занятии

1. Формирование и обновление развернутого ассортимента
2. Управление существующим развернутым ассортиментом

Тема 10. Управление марочным ассортиментом

Возможные ассортиментные решения в бренд-ориентированной организации.

Управление ассортиментом одного бренда. Линейное (горизонтальное) расширение ассортимента бренда в рамках существующей товарной категории. Формирование ассортимента бренда за счет товаров из других товарных категорий. «Зонтичные» бренды (ассортиментные, поддерживающие, корпоративные бренды).

Управление несколькими брендами (мультимарочная стратегия). Основные причины наличия нескольких брендов компании в одной товарной категории. Стратегия управления марочным портфелем по Д. Аакеру.

Продуктовая организационная структура и категорийный менеджмент в производственной компании

Темы для обсуждения на семинарском занятии

1. Управление ассортиментом одного бренда
2. Управление несколькими брендами (мультимарочная стратегия)
3. Продуктовая организационная структура и категорийный менеджмент в производственной компании

На основе лекционного материала, изучения основной и дополнительной научной литературы магистранты продолжают изучение дисциплины на практических занятиях семинарского типа. Основная цель этих занятий состоит в углубленном изучении наиболее значимых разделов курса, приобретении практических навыков анализа конкретных социально-экономических явлений и процессов, выявлении имеющихся проблем, обосновании возможных путей их решения. Практические занятия позволяют закрепить полученные на лекциях и при чтении учебной и научной литературы знания. Используются различные формы организации

практических занятий: проведение деловых игр, написание рефератов, тестирование.

На практическое занятие отводится 4-6 ч. учебного времени.

2.3.2 Лабораторные занятия

Лабораторные занятия - не предусмотрены

2.3.3 Примерная тематика курсовых работ (проектов)

Курсовые работы - не предусмотрены

2.4 Самостоятельное изучение разделов дисциплины

2.4.1 Организация самостоятельного изучения разделов дисциплины

Основная цель самостоятельной работы студента при изучении дисциплины — закрепить теоретические знания, полученные в ходе лекционных занятий, а также сформировать практические навыки по пониманию сущности и современному видению организационного поведения, его значимости и роли.

Самостоятельная работа студентов в процессе освоения дисциплины «Ассортиментная политика и управление товарными категориями» включает в себя: изучение основной и дополнительной литературы по курсу; работу с электронными учебными ресурсами (КОПР); изучение материалов периодической печати, интернет-ресурсов; выполнение реферативной работы; подготовку к деловой игре; подготовку к тестированию; индивидуальные и групповые консультации по наиболее сложным вопросам.

2.4.2 Темы для самостоятельного изучения

1. Выбор системы товароснабжения: критерии эффективности

2. Особенности ассортиментной политики розничных торговых сетей в России
3. Продуктовая политика крупнейших корпораций мира
4. Создание стратегических альянсов с поставщиками

2.4.3 Формы контроля за выполнением самостоятельной работы

Для промежуточного контроля студенты пишут самостоятельную работу (возможные варианты представлены ниже).

Участие в проводимых формах контроля в течение семестра является обязательным для всех студентов. Результаты данного контроля – составная часть оценки знаний студента в ходе итогового зачета.

Варианты контрольных заданий:

Содержание самостоятельной работы: студент изучает методологические вопросы маркетингового анализа и проектирования. Выбирает организацию (систему) для исследования: варианты А, Б, В или Г.

Организует опрос специалистов предметной области, анализирует и систематизирует полученную информацию. Разрабатывает модель системы: определяет контекст модели, формулирует цель моделирования и точку зрения, методом мозгового штурма формирует и уточняет список потоков объектов, формирует и уточняет список работ, строит диаграммы, проводит их декомпозицию, проводит их критическую оценку и уточнение. Составляет глоссарий. Формирует папки для рецензирования. Проходит стадии критической оценки, рецензирования модели системы управления, доводит модель до статуса публикации, разрабатывает рекомендации по ее совершенствованию или реструктуризации. Оформляет результаты, готовит презентацию.

2.4.4 Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине (модулю)

	Вид СРС	Перечень учебно-методического обеспечения дисциплины по выполнению самостоятельной работы
	2	3
	Проработка и повторение лекционного материала, материала учебной и научной литературы, подготовка к практическим занятиям, подготовка рефератов и эссе.	Ресурсы (в т.ч. и электронные) библиотеки КубГУ 1. Сысоева С., Бузукова Е. Управление ассортиментом в рознице. Категорийный менеджмент. –СПб.: Питер, 2013. – 288с. 2. Сысоева С., Стандарт работы розничного магазина [Текст] : разработка инструкций, регламентов и обучение торгового персонала / С. Сысоева. - Санкт-Петербург [и др.] : Питер, 2012. - 275 с. 3. Джоббер Д. Ланкастер Дж. Продажи и управление продажами. -М.: Юнити, 2015.-622с. Ссылка на ресурс: http://znaniyum.com/catalog.php?bookinfo=872281 4. Парамонова Т.Н. Мерчандайзинг [Текст] : учебное пособие для студентов вузов / Т. Н. Парамонова, И. А. Рамазанов ; М-во эконом. развития и торговли Рос. Федерации, Рос. гос. торгово-эконом. ун-т. - 4-е изд., стер. - М. : КНОРУС, 2009. - 143 с. 5. Методические указания по выполнению самостоятельной работы обучающихся. Утверждено Ученым советом экономического факультета. Протокол № 8 от 29 июня 2017 г. Режим доступа https://www.kubsu.ru/ru/econ/metodicheskie-ukazaniya 6. Методические указания для подготовки к занятиям лекционного и семинарского типа. Утверждено Ученым советом экономического факультета. Протокол № 8 от 29 июня 2017 г. Режим доступа https://www.kubsu.ru/ru/econ/metodicheskie-ukazaniya

Учебно-методические материалы для самостоятельной работы обучающихся из числа инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья (ОВЗ) предоставляются в формах, адаптированных к ограничениям их здоровья и восприятия информации:

Для лиц с нарушениями зрения:

- в печатной форме увеличенным шрифтом,
- в форме электронного документа,

Для лиц с нарушениями слуха:

- в печатной форме,
- в форме электронного документа.

Для лиц с нарушениями опорно-двигательного аппарата:

- в печатной форме,
- в форме электронного документа,

3. Образовательные технологии

В процессе изучения дисциплины лекции, практические занятия, консультации являются основными формами обучения в рамках лекционно-семинарской образовательной технологии.

В соответствии с требованиями ФГОС ВО реализация компетентностного подхода предусматривает широкое использование в учебном процессе активных и интерактивных форм проведения занятий (компьютерных симуляций, деловых и ролевых игр, разбор конкретных ситуаций, психологические и иные тренинги и т.д.) в сочетании с внеаудиторной работой с целью формирования и развития требуемых компетенций обучающихся. При освоении дисциплины в учебном процессе используются активные и интерактивные формы проведения занятий, а именно:

- дискуссии;
- тестирование;
- проведение деловых игр;
- работа в малых группах;
- коллоквиум.

В рамках настоящей учебной дисциплины предусмотрены встречи с представителями российских компаний, мастер-классы экспертов и специалистов, экскурсии на торговые предприятия Краснодар.

Для лиц с ограниченными возможностями здоровья предусмотрена организация консультаций с использованием электронной почты, социальной сети

«ВКонтакте», Среда Модульного Динамического Обучения КубГУ
<http://moodle.kubsu.ru>.

4. Оценочные средства для текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации

4.1 Фонд оценочных средств для проведения текущего контроля

4.1.1. Примеры тем для разработки эссе

1. Анализ ассортимента детских курток и пальто
2. Анализ ассортимента и качества бытовых стиральных машин
3. Анализ ассортимента и оценка качества сыра, реализуемого в магазине
4. Анализ ассортимента и потребительских свойств весоизмерительного оборудования
5. Анализ ассортимента и экспертиза качества макаронных изделий
6. Анализ ассортимента и экспертиза качества плодоовощных товаров
7. Анализ ассортимента, конкурентоспособности и качества стеклянной посуды
8. Анализ ассортимента, экспертиза качества хлебобулочных изделий, вырабатываемых пекарней
9. Анализ ассортиментной политики ООО
10. Анализ и планирование оптового оборота предприятия
11. Анализ и совершенствование товарной политики предприятия на примере ООО
12. Анализ оборота розничной торговли предприятия
13. Анализ потребительских свойств и показателей ассортимента электродре-
лей

14. Анализ профилей товара, оценка параметров товара и уровня конкурентоспособности предприятия
15. Анализ расширенного ассортиментного перечня товаров для секции "Часы"
16. Анализ рынка бизнес-образования в России
17. Анализ сбыта продукции предприятия
18. Анализ сегментирования рынка парфюмерных товаров в коммерческой деятельности компании
19. Анализ системы управления запасами
20. Анализ современного ассортимента и оценка качества пушно-меховых и овчинно-шубных изделий в магазине
21. Анализ спроса и ассортиментная политика предприятия
22. Анализ спроса на продукцию и формирование портфеля заказов
23. Анализ структуры ассортимента безалкогольных газированных напитков
24. Анализ структуры ассортимента, оценка качества, конкурентоспособности кожаной галантереи и коммерческая деятельность розничного торгового предприятия
25. Анализ товародвижения предприятия
26. Анализ товарооборота предприятия общественного питания
27. Анализ удовлетворенности потребителей ассортиментом чая
28. Анализ формирования портфеля заказов на предприятии
29. Ассортимент детской одежды
30. Ассортимент и качество мясных консервов
31. Ассортимент и качество чая
32. Ассортимент и качество чипсов
33. Ассортимент и контроль качества персональных компьютеров и их комплектующих в магазине

- 34. Ассортимент и общая характеристика тканей
- 35. Ассортимент и потребительские свойства стеклянной посуды для подачи и приема напитков в торговом предприятии
- 36. Ассортимент средств для ухода за полостью рта. Организация торговли данного отдела
- 37. Ассортимент, условия хранения и показатели качества круп, молочных продуктов
- 38. Ассортиментная политика аптечных учреждений
- 39. Ассортиментная политика как направление маркетинговой деятельности туристской компании
- 40. Ассортиментная политика розничных торговых предприятий
- 41. Ассортиментная стратегия фирмы
- 42. Бренд и его роль в маркетинге
- 43. Бренд-менеджмент
- 44. Виды товарных рынков
- 45. Влияние товарной стратегии на обеспечение конкурентного преимущества аптеки
- 46. Внешние и внутренние факторы товарооборота и пути увеличения объема продаж розничной торговой организации
- 47. Война брендов
- 48. Выработка маркетинговой стратегии и оценка прибыли при подготовке к выпуску ассортиментной продукции
- 49. Исследование товара
- 50. Исследование товарной марки
- 51. Качество и конкурентоспособность товаров
- 52. Классификации товаров в маркетинге

- 53. Классификация и кодирование товаров
- 54. Классификация как составная часть товароведения
- 55. Классификация текстильных товаров и металлопродукции
- 56. Классификация товаров (на примере обуви)
- 57. Классификация товаров на примере торгового предприятия ООО "АШАН"
- 58. Классификация услуг общественного питания
- 59. Кодирование продукции: значимость, использование в коммерческой деятельности. Упаковка товаров
- 60. Колбасы - виды, классификация, экспертиза
- 61. Комплексный анализ и прогнозирование товарного рынка в г. Краснодаре
- 62. Мировой опыт деятельности торгово-посреднических фирм в организации товародвижения и возможности его использования в сфере торговли
- 63. Объекты и субъекты экспертизы товаров
- 64. Определение влияния ассортиментных сдвигов на себестоимость продукции
- 65. Оценка качества продукции
- 66. Оценка конкурентоспособности товаров и услуг на внутреннем рынке
- 67. Показатели качества товара Пути повышения конкурентоспособности
- 68. Понятие товара и его роль в книжном маркетинге
- 69. Применение метода кластерного анализа при формировании ассортимента
- 70. Принципы ассортиментной политики
- 71. Сегментация рынка. Позиционирование товара на рынке
- 72. Современные тенденции развития и формирования ассортимента рыбной кулинарии
- 73. Товарная политика
- 74. Товародвижение и его роль в маркетинге

75. Формирование портфеля заказов фирмы на основе маркетинговой стратегии

4.1.2. Примеры тестовых вопросов

*** В формулу товара в маркетинговом значении входят:

- + поддержка продукта
- поиск информации
- + продукт
- оценка вариантов
- + инструменты маркетинга

*** Широта ассортимента это

- общее количество товаров или брендов в ассортименте (товарной линии)
- + количество ассортиментных групп или товарных линий
- степень близости между разными товарными группами

*** Глубина, насыщенность товара (бренда) это

- общее количество товаров или брендов в ассортименте (товарной линии)
- + общее количество SKU (товарных единиц - stock keeping unit) товара (бренда)
- количество ассортиментных групп или товарных линий
- степень близости между разными товарными группами

*** Товарная (продуктовая) линия это

- набор всех видов продукции, выпускаемых предприятием (конгломератом предприятий) в соответствии с требованиями органов стандартизации и учитываемых по правилам органов государственной статистики

- + группа товаров, тесно связанных между собой в силу аналогичных принципов функционирования, предназначенных одним и тем же группам клиентов, реализуемых через одни и те же типы торговых заведений, в рамках одного и того же диапазона цен товаров

- часть торгового ассортимента товаров, который должен быть постоянно в продаже

- ассортимент товаров, представленный в торговой сети

*** Товарная единица (stock keeping unit, SKU)

- + минимальная величина, на которую можно разделить товарную массу без потери присущих ей свойств

- набор услуг, предлагаемых потребителям

- часть торгового ассортимента товаров, который должен быть постоянно в продаже

- ассортимент товаров, вырабатываемый отдельной отраслью промышленности или отдельным промышленным предприятием

*** В соответствии с целью применения различают

- + товары производственного назначения

- + потребительские товары

- Товар-группа

- Товар-объект
- Товар-программа

*** По характеру производителя услуги подразделяются на

- услуги торговых предприятий
- услуги сельского хозяйства
- промышленные услуги
- + услуги, предоставляемые людьми
- + услуги, предоставляемые машинами и механизмами.

*** По критерию «мотивы потребителя услуг», все услуги можно подразделить на:

- + услуги, предназначенные для удовлетворения личных нужд человека
- услуги, потребляемые спонтанно
- услуги, предназначенные для мотивации персонала
- услуги, предназначенные для мотивации потребителя к приобретению товаров
- + услуги, предназначенные для удовлетворения коллективных нужд предприятий и организаций
- + услуги, предназначенные для удовлетворения общественных потребностей

*** Обновляемость ассортимента

- + количество новых товарных позиций к структуре ассортимента
- общее количество классификационных группировок
- количество входящих в нее классификационных группировок низшего структурного уровня

*** Выберите верное выражение

- + Показатели гармоничности отражают степень близости между отдельными товарами (товарными категориями) по некоторому определяющему признаку
- Показатели гармоничности отражают степень соответствия ассортимента торговой точки внутреннему миру потребителя
- Показатели гармоничности показывают насколько выкладка товаров в торговом зале соответствует единому подходу (фирменному стилю)

*** Выберите верное выражение

- Устойчивость ассортимента определяется на основе анализа возможностей поставщика поставить товары нужного ассортимента в кратчайшие сроки
- + Устойчивость ассортимента воспринимается с позиций срока, в течение которого установленные наименования товара находились в продаже
- Устойчивость ассортимента воспринимается потребителями как невосприимчивость торговой точки к инновациям в ассортиментной политике

*** С точки зрения вклада товаров в общую прибыль компании выделяют товары

- + Товары основного ассортимента или товары-лидеры
- + Товары дополнительного (сопутствующего) ассортимента
- Товары с высокой маржинальностью
- Товары со средней маржинальностью
- Низко-маржинальные товары

*** С точки зрения перекрестного влияния на продажи можно выделить

- + «товары-локомотивы»
- + «товары-спутники»
- «товары Голубого Океана»
- «товары-крючки»
- синергетические товары

*** Задачу управления ассортиментом можно условно разделить на два этапа:

- + воздействие на ассортимент с целью достижения максимально возможного соответствия спросу + расширение доли удовлетворенного спроса в границах действительного спроса
- расширение ассортимента для максимального охвата рынка
- копирование ассортиментной политики важнейших конкурентов

*** Прогнозирование спроса — деятельность, включающая в себя

- + сбор и анализ информации по факторам, определяющим параметры спроса,
- + моделирование возможных вариантов развития спроса
- + выбор наиболее оптимального варианта для последующей оптимизации ассортимента
- контекстный анализ запросов потребителей с целью определения лексических единиц, определяющих наиболее востребованные товары
- сортировку ассортимента продукции в соответствии с принципами мерчендайзинга

*** Для определения прошлых значений данных, описывающих динамику спроса и определяющих его факторов могут применяться:

- + анализ почечовой информации
- + периодические опросы потребителей
- + итоговые результаты продаж
- нормативные документы государственных органов
- статистическая информация министерства торговли
- блиц-анкетирование студентов высших учебных заведений

*** Анализ временных рядов позволяет

- + установить направление и скорость развития спроса, определить основные причины его динамики, а также оценить формы перемен спроса в хронологически упорядоченных данных
- установить направление и скорость развития спроса, сформулировать возможность создания новых потребностей у покупателей
- установить причины и виновников низкого спроса, установить степень их ответственности за невыполнение торговым предприятием намеченных объемов товарооборота

*** Выберите верные выражения

- + Длительный тренд — это общее поведение переменной (величины спроса) в течение длительного периода времени.

- Сезонные колебания предполагают подъемы и падения, имеющие периодическую природу. Эта форма простирается на несколько лет и не может всегда рассчитываться с постоянной точностью на основе повторяемости цикла.

+ Случайный разброс описывает динамику такого рода, когда изменения в структуре спроса (продаж) имеют место, но они не предсказуемы

4.1.3 Примеры практических заданий

Вариант 1

1. Перечислите ассортимент товаров/услуг, включая ряд качественных достоинств:

2. Проанализируйте продажи по каждой характеристикам, использованию и рыночным сегментам:

- географический
- процесс или применение
- частота покупок
- получаемые полезные качества
- форма организации клиента
- демографические факторы
- срок, необходимый для подготовки продукции к выпуску/частота заказа
- работа покупателя
- претензии по гарантии
- затраты на продажу
- частота заказов

- затраты на поставку
- причина покупки
- производство или торговля
- кредит требований
- объём заказа
- объём операций клиента
- психографические факторы
- покупка полного ассортимента или ограниченные покупки
- сезонность/цикличность
- требования к обслуживанию
- источник заказов (например, дистрибьютор OEM)
- добавленная стоимость

3. Оправдано ли присутствие в ассортименте продукции с низким уровнем продаж ? (см. введение).

4. Приведите наименование и количество продукции, являющейся результатом ваших собственных разработок? Какое количество лицензировано? Какое количество продано? Какое количество реализовано на условиях франчайзинга? Каков объём работы по субконтрактам? (Эти вопросы будут заданы вновь в списке 17 “Введение новых товаров/услуг”, вопросы 17.5 и 17.32.)

5. Удовлетворительны ли результаты такого соотношения?

6. Если нет, какие действия можно предпринять для того, чтобы приблизить к желаемому результату?

Вариант 2

1. Перечислите случаи основного и дополнительного применения товаров/услуг.
2. Имеют ли существующие клиенты полное представление о нашем ассортименте, а также об основном и дополнительном применении товаров/услуг?
3. Связан ли ваш товар с другими продуктами?
4. Идентифицируется ли наша продукция как продукция, произведенная нами, при ее использовании для изготовления какого-либо другого продукта?
5. Если нет, может ли она быть идентифицирована?
6. Какова может быть форма идентификации? Может ли она быть неустранимой?
7. Требуется ли подтверждение производителя оригинального оборудования (ОЕМ) для включения нашего товара в производство другой продукции, окажет ли это положительное влияние на уровень продаж?
8. Если мы не имеем всех разрешений OEM, какие меры можем предпринять для их получения?
9. Имеет ли какая-либо продукция торговые марки клиентов или другие частные торговые марки? Если да, то какие именно?
10. Чем обосновано использование частной торговой марки? Действительно ли это?
11. Должна ли продукция/услуги соответствовать каким-либо британским, американским, европейским и другим стандартам?
12. Если нет, можно ли охарактеризовать товары/услуги как “превышающие” известный стандарт?
13. В какой степени потребители, конечные потребители, консультанты, подрядчики контролируют соответствие требованиям стандартов?
14. Как они осуществляют этот контроль?
15. Имеют ли место ещё какие-нибудь факторы, влияющие на эти требования? (Например, правительство, страховые компании, финансовые учреждения и т. д.).
16. Какие действия могут быть предприняты для установки и поддержания контактов с субъектами, оказывающими такое влияние?

Вариант 3

1. Имеют ли наши товары/услуги какие-либо преимущества перед прямо или косвенно конкурирующими товарами/услугами с точки зрения экономической эффективности?
2. Подчёркивает ли наша политика стимулирования сбыта эти преимущества?
3. Можем ли мы предложить клиентам “поупражняться” в оценке экономической эффективности?
4. Какие основные качества присущи нашей продукции / услуге?
5. Переведены ли эти качества на понятный клиенту язык полезных для него качеств?
6. Подчёркивает ли наши основополагающие принципы продажи и продвижения эти полезные качества?.
7. Какие недостатки присущи нашим товарам / услугам?
8. Если их невозможно устранить, что мы можем предложить клиенту в качестве компромисса?
9. Какую поддержку оказывают вспомогательные товары/услуги основному ассортименту товаров/услуг (например, увеличение ассортимента, преимущества производства или снабжения, продажа одним и тем же покупателям)?
10. Специализация наших конкурентов?
11. Чем отличается наша политика в этом отношении?
12. Чем обоснована соответствующая политика нашей компании?
13. Нужно ли нам пересмотреть свою политику в связи с деятельностью конкурентов?
14. Какие основные технологические изменения произошли в данной группе товаров/услуг за последние пять лет?
15. Были ли эти изменения учтены нами?
16. Предоставит ли анализ жизненного цикла продукции своевременные доказательства в отношении неактуальности дальнейшего производства товаров/предоставления услуг?
17. Каково соотношение “специальных” и “стандартных” направлений в нашем бизнесе?
18. Хотим ли мы изменить это соотношение?
19. Позволяет ли наш маркетинговый план внести изменения в предлагаемый ассортимент?
20. Развили ли мы или можем развить какие-нибудь уникальные особенности нашего предложения, которые предоставили бы нам преимущество перед конкурентами?

21. Можем ли мы сформулировать профиль “идеального” с точки зрения каждого потребительского сегмента товара/услуги?
22. Можем ли мы перечислить факторы, мешающие приблизить наше торговое предложение к идеалу? Существенны ли эти факторы?
23. Какими критериями пользуются покупатели для определения завершения эксплуатационного срока нашей продукции, и одинаковы ли критерии, используемые при оценке продукции конкурентов?

4.1.4 Пример кейса для коллоквиума

Кейс 1. Магазин «Электроника и бытовая техника»

В таблице (табл. 1.1) представлено деление на товарные категории, которое используется в сети магазинов, торгующей электроникой и бытовой техникой (специализированный магазин 400 кв. м в центре города с миллионным населением, рассчитанный на покупателя с доходом средним и выше среднего).

В связи с необходимостью структурирования ассортимента, определите, что здесь может быть категориями, а что не может. Составьте товарный классификатор для магазина. Обоснуйте свое решение.

Таблица 1.1

№ п/п	Тип товара	№ п/п	Тип товара	№ п/п	Тип товара
1	DVD-диск	36	Кухонная мойка	71	Сабвуфер
2	DVD-проигрыватель	37	Кухонный комбайн	72	СВЧ-печь
3	DVD-рекордер	38	Лампочки	73	Скороварка
4	Memory Card (карта памяти)	39	Ломтерезка	74	Соковыжималка
5	USB Card Reader (устройство для чтения карт памяти)	40	Магнитола	75	Стиральная машина вертикальная загрузка
6	Адаптер	41	Массажер	76	Стиральная машина полуавтомат
7	Аксессуары	42	Мешок	77	Стиральная машина фронтальная загрузка
8	Батарейки	43	Миксер	78	Сумка для камеры
9	Батарея для видеокамер	44	Мини-диск	79	Сушильная машина
10	Блендер	45	Мини-мельничка	80	Телемоноблок
11	Бритва	46	Мини-процессор	81	Телевизор
12	Вентилятор	47	Мини-резка	82	Телевизор LCD

13	Видеокамера	48	Морозильная камера	83	Телевизор плазменный
14	Видеокарта	49	Музыкальный центр	84	Телевизор проекционный
15	Видеокассета	50	Мясорубка	85	Телефон
16	Видеомагнитофон	51	Наушники	86	Тостер
17	Видеоплеер	52	Обогреватель	87	Тюнер
18	Водонагреватель	53	Открывалка	88	Увлажнитель воздуха
19	Встр. духовка	54	Очиститель воздуха	89	Усилитель
20	Встр. поверхность	55	Пароварка	90	Утюг
21	Встр. посудомойка	56	Плита газовая	91	Факс
22	Встр. СВЧ-печь	57	Плита электрическая	92	Факсовый картридж
23	Встр. стиральная машина	58	Плита комбинированная	93	Фен
24	Встр. холодильник	59	Плита стеклокерамика	94	Фильтр сетевой .
25	Вытяжка	60	Плойка	95	Фонарики
26	Домашний кинотеатр	61	Подставка	96	Фотоаппарат цифровой
27	Кабель	62	Полотенцесушитель	97	Фритюрница
28	Картридж	63	Посудомоечная машина	98	Хлебопечка
29	Колонки	64	Проектор	99	Холодильник
30	Кондиционер	65	Пульт ду	100	Холодильник Side by Side
31	Кондиционер оконный	66	Пылесос	101	Чайник
32	Кондиционер-сплит	67	Пылесос моющий	102	Шнур
33	Кофеварка	68	Радиотелефон	103	Экран проекционный
34	Кофемолка	69	Рисоварка	104	Эл. зубная щетка
35	Кронштейн	70	Робот-пылесос	105	Эпилятор

4.1.5 Перечень примеров контрольных вопросов

1. Особенности определения понятий «товар» и «продукт» для целей маркетинга
2. Многоуровневая модель товара Ф. Котлера
3. Многоуровневая модель товара В. Благодеева
4. Мультиатрибутивная модель товара Жан-Жака Ламбена
5. Модель 4P+1S (блочная модель)
6. Традиционные и современные подходы к классификации товаров и услуг
7. Классификация торгового ассортимента
8. Широта и глубина ассортимента: противоречия и сочетание

9. Процедуры ситуационного анализа в управлении ассортиментом
10. Анализ потенциала рынка и прогнозирование продаж
11. Использование математических методов и компьютерных технологий в управлении ассортиментом
12. Модель ЖЦТ Теодора Левитта
13. Особенности жизненного цикла услуги как товара особого рода.
14. Управление жизненным циклом товара
15. Использование концепции жизненного цикла продукта в продуктовой стратегии. Адаптация стратегий на различных этапах.
16. Стратегия товарной марки как элемент формирования совокупной ценности продукта. Брендинг
17. Понятие ассортимента и номенклатуры
18. Классификация ассортимента товаров
19. Показатели ассортимента
20. Управление ассортиментом
21. Факторы формирования ассортимента
22. Принципы формирования ассортимента
23. Методы анализа ассортимента
24. Оптимальный ассортимент с точки зрения анализа ЖЦТ
25. Портфельный анализ.
26. Оценка конкурентоспособности продукции.
27. Анализ прибыльности продукции.
28. Инновационная продуктовая политика в рыночной стратегии предприятия
29. Рационализация ассортимента
30. Инновации и разработка нового продукта.

31. Разработка ассортиментной стратегии оптового предприятия: выбор поставщиков и клиентов

32. Разработка укрупненного ассортимента розничного предприятия

33. Формирование и обновление развернутого ассортимента

34. Управление существующим развернутым ассортиментом

35. Управление ассортиментом одного бренда

36. Управление несколькими брендами (мультимарочная стратегия)

Продуктовая организационная структура и категорийный менеджмент в производственной компании

4.1.6 Список тем для рефератов

1. Анализ показателей и структуры ассортимента, зерномучных товаров и особенности организация коммерческой деятельности по закупке и товароснабжению.

2. Анализ показателей и структуры ассортимента и сравнительная товароведная характеристика плодоовощных товаров от разных товаропроизводителей (на материалах действующего торгового предприятия).

3. Анализ показателей и структуры и пути формирования ассортимента кофе и чая в розничном торговом предприятии.

4. Анализ показателей ассортимента и потребительских свойств пищевых жиров и яиц от разных товаропроизводителей, реализуемых в торговой сети г.Краснодара. (на материалах действующего торгового предприятия)

5 Анализ показателей ассортимента и потребительских свойств пищевых жиров и яиц от разных товаропроизводителей, реализуемых в торговой сети г.Краснодара. (на материалах действующего торгового предприятия.

6. Особенности формирования ассортимента и организации коммерческой деятельности по продаже кондитерских товаров в розничном торговом предприятии.

7. Особенности формирования ассортимента и организации коммерческой деятельности по продаже мяса домашней птицы в розничном торговом предприятии.

8. Особенности формирования ассортимента и организации коммерческой деятельности по продаже яичных товаров в розничном торговом предприятии.

9. Особенности формирования ассортимента и организации коммерческой деятельности по продаже пищевых жиров в розничном торговом предприятии.

10. Особенности формирования ассортимента и организации коммерческой деятельности по продаже слабоалкогольных и безалкогольных напитков в розничном торговом предприятии.

11. Особенности формирования ассортимента и организации коммерческой деятельности по продаже хлебных товаров в розничном торговом предприятии.

12. Сравнительная товароведная характеристика сахаристых и мучных кондитерских товаров реализуемых в розничной торговой сети г. Краснодара.

13. Сравнительная товароведная характеристика алкогольных напитков реализуемых в розничной торговой сети г. Краснодара.

14. Сравнительная товароведная характеристика видов сыров, выявление потребности и пути формирования ассортимента в розничном торговом предприятии.

15. Сравнительная товароведная характеристика видов рыбных гастрономических товаров, выявление потребности и пути формирования ассортимента в розничном торговом предприятии.

16. Анализ факторов, формирующих и сохраняющих качество крупяных товаров и макаронных изделий, в розничном торговом предприятии.

17. Анализ факторов, формирующих и сохраняющих качество переработанных плодов, овощей и грибов, в розничном торговом предприятии.

18. Анализ факторов, формирующих и сохраняющих качество пирожных и тортов, в розничном торговом предприятии.

19. Анализ факторов, формирующих и сохраняющих качество продуктов детского питания, в розничном торговом предприятии.

20. Современные тенденции развития и формирования ассортимента женской кожаной обуви в розничном торговом предприятии.

21. Формирование ассортимента косметических товаров в розничном торговом предприятии.

22. Формирование ассортимента швейных товаров в розничном торговом предприятии.

23. Анализ ассортимента посуды из стекла и хрусталя в розничном торговом предприятии.

24. Анализ ассортимента синтетических моющих средств в розничном торговом предприятии.

25. Анализ ассортимента мебельных товаров в розничном торговом предприятии.

26. Сравнительный товароведный анализ ассортимента керамической посуды в розничном торговом предприятии.

27. Совершенствование коммерческой деятельности по формированию ассортимента металлической посуды в розничном торговом предприятии.

28. Сравнительный анализ ассортимента бытовых стиральных машин в розничном торговом предприятии.

29.Формирование ассортимента парфюмерных товаров в розничном торговом предприятии.

30.Анализ ассортимента бытовых холодильников и морозильников в розничном торговом предприятии.

31. Сравнительная товароведная характеристика видов трикотажных изделий, пути формирования показателей ассортимента в розничном торговом предприятии.

32. Совершенствование коммерческой деятельности по формированию ассортимента хозяйственных изделий из пластмасс в торговом предприятии.

33. Формирование ассортимента школьно-письменных и канцелярских товаров в розничном торговом предприятии.

34.Анализ ассортимента игрушек, реализуемых в розничном торговом предприятии.

35.Сравнительная товароведная характеристика свойств и анализ ассортимента фотоаппаратов в розничном торговом предприятии.

36.Управление ассортиментом телевизоров в розничном торговом предприятии.

37. Анализ ассортимента ювелирных товаров в розничном торговом предприятии.

38. Сравнительный товароведный анализ ассортимента часов в розничном торговом предприятии.

39. Анализ ассортимента сотовых телефонов в торговом предприятии.

40.Сравнительный товароведный анализ ассортимента женской меховой одежды и потребительских предпочтений на примере розничного торгового предприятия.

Общий план написания реферата

Общий объем работы: 15-20 стр. При выполнении работы используется шрифт Times New Roman, размер шрифта 14, через полуторный интервал. Текст оформляют с соблюдением следующих размеров полей: левое – 30 мм, правое – 10 мм, верхнее – 1,5 мм нижнее – 20 мм. Размер абзацного отступа должен быть одинаковым по всему тексту и равен 1,25 мм.

Нумерация страниц начинается с 3 листа: титульный лист и содержание не нумеруются, но включаются в общую нумерацию. Номер страницы проставляется арабскими цифрами в правом нижнем углу страниц.

Ссылки на литературу даются в квадратных скобках по тексту, например: [5, с. 32].

Наряду с теоретическими положениями, работа должна содержать практические примеры (материалы для практической части работы может быть подобран по месту работы автора или по материалам СМИ (газеты, журналы, Интернет).

4.1.7 Примеры ситуационных задач

Задание «Составление матрицы Маркон»

Ознакомьтесь с презентацией «Метод_Маркон». По исходным данным составьте матрицу Маркон кофейной продукции (анализ ассортимента). Дайте характеристику полученным результатам.

Ассортиментная позиция	Переменные затраты	Цена продажи	Количество проданных единиц	Общая валовая маржа	Валовая маржа на единицу продукции	Процент валовой маржи
	C	P	Q	MCA	MCU	MCI
Гранд	25,52	29,02	291	1017,538		
Золотой орёл	41,88	47,78	359	2119,698		

Гор.шоколад Версаль	21,62	24,5	239	687,3623		
Годен Игл	85,47	96,67	1346	15071,12		
Максвел Хаус	23,34	26,61	264	862,7242		
Н.классик	22,59	25,6	825	2479,223		
Пеле	21,02	24	764	2279,958		
Калимант МПК	24,38	27,62	349	1131,542		
Чибо Мокка	66,52	75,5	20	179,6035		
Якобс монарх	78,85	89,5	47	500,3326		
Амбасадор	76,22	86,13	10	99,08761		
Бон	21,24	24	36	99,39823		
Касик	16,91	19,11	50	109,9248		
Милагро Арома	23,19	26,55	68	228,6314		
Мокате Алексадро	16,9	19,13	3	6,69212		
Черная карта	124,06	140,56	21	346,4996		
Моцарт	19,03	21,5	4	9,893805		
Среднее значение						

4.1.8 Проектные задания

Студенты Магистратуры выполняют проектные задания по выявлению проблем и целей информационного обеспечения бизнеса торговой компании, а также по организации сбора требуемой информации посредством количественных и качественных методов маркетингового исследования и дальнейшему анализу и интерпретации данных.

Пример проектного задания

Разработайте ассортиментную политику для вашего предприятия.

Для этого выберите конкурентную стратегию магазина из следующих вариантов:

1. Самые низкие цены (лидерство по издержкам)
2. Уникальный товар и уникальный сервис

3. Средний уровень цен для товаров повышенного качества или особой ценности (оптимальные издержки)

Сформулируйте стратегию позиционирования.

Защита проекта происходит в виде презентации на соответствующем практическом занятии. Каждый проект реализуется группой по 3-4 человека с распределением сфер ответственности между членами группы.

4.2 Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации

Вопросы для подготовки к экзамену

37. Особенности определения понятий «товар» и «продукт» для целей маркетинга

38. Многоуровневая модель товара Ф. Котлера

39. Многоуровневая модель товара В. Благоева

40. Мультиатрибутивная модель товара Жан-Жака Ламбена

41. Модель 4P+1S (блочная модель)

42. Традиционные и современные подходы к классификации товаров и услуг

43. Классификация торгового ассортимента

44. Широта и глубина ассортимента: противоречия и сочетание

45. Процедуры ситуационного анализа в управлении ассортиментом

46. Анализ потенциала рынка и прогнозирование продаж

47. Использование математических методов и компьютерных технологий в управлении ассортиментом

48. Модель ЖЦТ Теодора Левитта

49. Особенности жизненного цикла услуги как товара особого рода.
50. Управление жизненным циклом товара
51. Использование концепции жизненного цикла продукта в продуктовой стратегии. Адаптация стратегий на различных этапах.
52. Стратегия товарной марки как элемент формирования совокупной ценности продукта. Брендинг
53. Понятие ассортимента и номенклатуры
54. Классификация ассортимента товаров
55. Показатели ассортимента
56. Управление ассортиментом
57. Факторы формирования ассортимента
58. Принципы формирования ассортимента
59. Методы анализа ассортимента
60. Оптимальный ассортимент с точки зрения анализа ЖЦТ
61. Портфельный анализ.
62. Оценка конкурентоспособности продукции.
63. Анализ прибыльности продукции.
64. Инновационная продуктовая политика в рыночной стратегии предприятия
65. Рационализация ассортимента
66. Инновации и разработка нового продукта.
67. Разработка ассортиментной стратегии оптового предприятия: выбор поставщиков и клиентов
68. Разработка укрупненного ассортимента розничного предприятия
69. Формирование и обновление развернутого ассортимента
70. Управление существующим развернутым ассортиментом
71. Управление ассортиментом одного бренда

72. Управление несколькими брендами (мультимарочная стратегия)

73. Продуктовая организационная структура и категорийный менеджмент в производственной компании

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

5.1 Основная литература

1. Сысоева С., Бузукова Е. Управление ассортиментом в рознице. Категорийный менеджмент. –СПб.: Питер, 2013. – 288с.
2. Сысоева С., Стандарт работы розничного магазина [Текст] : разработка инструкций, регламентов и обучение торгового персонала / С. Сысоева. - Санкт-Петербург [и др.] : Питер, 2012. - 275 с.
3. Джоббер Д. Ланкастер Дж. Продажи и управление продажами. -М.: Юнити, 2015.-622с. Ссылка на ресурс: <http://znanium.com/catalog.php?bookinfo=872281>
4. Парамонова Т.Н. Мерчандайзинг [Текст] : учебное пособие для студентов вузов / Т. Н. Парамонова, И. А. Рамазанов ; М-во эконом. развития и торговли Рос. Федерации, Рос. гос. торгово-эконом. ун-т. - 4-е изд., стер. - М. : КНОРУС, 2009. - 143 с.
5. Спиро Р. Л. Управление продажами [Текст] / Розанн Л. Спиро, Уильям Дж. Стэнтон, Грегори А. Рич ; [пер. с англ. С. Ильин, Н. Кияченко, О. Крапчетов, Л. Немоляева]. - М. : Издательский дом Гребенникова, 2007. - 699 с. : ил.

Для освоения дисциплины инвалидами и лицами с ограниченными возможностями здоровья имеются издания в электронном виде в электронно-библиотечных системах

1. Электронная библиотечная система "Университетская библиотека ONLINE"
2. Электронная библиотечная система издательства "Лань"
3. Электронная библиотечная система "Юрайт"
4. Электронная библиотечная система "ZNANIUM.COM"

5.2 Дополнительная литература

1. Аакер Д. Стратегическое рыночное управление / пер. с англ. Под ред. Ю.Н.Каптуревского. СПб.: Питер, 2002.
2. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия. Пер. с англ. – СПб: Питер, 1999.
3. Ассэль Г. М. Маркетинг: принципы и стратегия. М.: "ИНФРА-М", 1999.
4. Беляевский И.К. Маркетинговое исследование: информация, анализ, прогноз. -М.:Фин.и стат,2001 .-320 с.
5. Витт Ю. Управление сбытом / Пер. с нем. С. Бугло. — М.: Инфра-М, 1997.
6. Гембл П., Стоун М., Вудкок Н. Маркетинг взаимоотношений с потребителями. – М.: ФАИР-ПРЕСС, 2002.
7. Грант Р.М. Современный стратегический анализ. 5-е изд. Гриф МО РФ. – СПб: Питер, 2011.
8. Дойль П. Стратегическое управление и маркетинг. Пер. с англ. – СПб.: ПитерКом, 1999.
9. Дтоунз Г.П. Торговый бизнес: как организовать и управлять. М: Международные отношения, 1998.
10. Зотов В.В. Ассортиментная политика фирмы. / Московская финансово-промышленная академия. – М., 2005. – 69 с.
11. Канаян К., Канаян Р. Мерчендайзинг. — М.: РИП-холдинг, 2003.
12. Кац Д.О., МакКормик Д.Л. Энциклопедия торговых стратегий. – М.: Альпина Паблишер, 2002.
13. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент. Пер. с англ. – СПб: Питер Ком, 2010.

14. Котлер Ф. Основы маркетинга. Пер. с англ. – М.: Вильямс, 2009.
15. Кревенс Д. Стратегический маркетинг. Пер. с англ. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2008.
16. Ламбен Ж.-Ж. Менеджмент, ориентированный на рынок / Пер. с англ. – СПб: Питер, 2004.
17. Мак-Дональд М. Стратегическое планирование маркетинга. Пер. с англ. - СПб.: Питер, 2000.
18. Методические рекомендации по анализу и прогнозированию товарных рынков. — М.: Новый Век, 2001.
19. Николаева М.А. Маркетинг товаров и услуг. -М.: Деловая лит-ра,2005.- 448 с.
20. О'Шонесси Дж. Конкурентный маркетинг: стратегический подход. Пер. с англ. – СПб.: Питер, 2001
21. Парамонова Т. Н. Маркетинг в розничном торговом предприятии. - М.: МГУК, 2002.
22. Парамонова Т.Н. Ассортиментная ценовая политика розничного торгового предприятия.-М.:ОЦПКРТ,2002.-53 с.
23. Парамонова Т.Н. Красюк И.Н. Маркетинг в розничной торговле. -М.:ИД ФБК- Пресс,2004.-224с
24. Парамонова Т.Н. Организация мерчендайзинга в розничном торговом предприятии.-М.: ОЦПКРТ, 2002.-79с.
25. Парамонова Т.Н. Рамазанова И.А. Мерчендайзинг. -М.:ИД ФБК-Пресс,2004.-144с
26. Рамазанов И.А. Мерчендайзинг в торговом бизнесе.-М.: Деловая литература, 2002.-112с;
27. Салин В. Н. Экономико-статистическое изучение потребления. —М.: Финансы и статистика, 1990.
28. Снегирова В. Розничный магазин. Управление ассортиментом по товарным категориям. –СПб.: Питер, 2007. – 416с.
29. Стивене Н. Дж. Эффективные продажи, ориентированные на покупателя / Пер. с англ. - М.: ФАИР-ПРЕСС, 2000.
30. Третьяк О.А. Маркетинг: новые ориентиры модели управления. – М.: ИН-ФРА-М, 2005.
31. Чармэссон Г. Торговая марка. Как создать имя, которое принесет миллионы. М.: Питер Ком, 1998.

5.3. Периодические издания

1. «Маркетинг». Периодический журнал.
2. «Маркетинг в России и за рубежом». Периодический журнал.
<http://www.mavriz.ru/>
3. «Маркетинг и маркетинговые исследования»
4. Практический маркетинг»
5. Журнал «Медиа Профи». Режим доступа: <http://www.mediaprofi-online.ru/tema.php?page=1>

6. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины (модуля)

6. Портал новостей «Lenta.ru». Режим доступа: <http://www.lenta.ru/>
7. Портал новостей «Ведомости». Режим доступа: <http://www.vedomosti.ru/var/bansrc/2010/bb3468.html>
8. Портал новостей «Коммерсант. ru». Режим доступа: <http://www.kommersant.ru/>
9. Всероссийский центр изучения общественного мнения (ВЦИОМ). Режим доступа: <http://wciom.ru/index.php?id=57#>
10. Ежедневная интернет-газета «Новости телекоммуникаций, вещания и ИТ. Режим доступа: <http://www.comnews.ru/lastnews/>
11. Исследовательский холдинг «Ромир». Режим доступа: <http://www.romir.ru/>
12. Исследовательский центр Комкон. Режим доступа: <http://www.comcon-2.ru/>
13. Исследовательская группа TNS. Режим доступа: <http://www.tns-global.ru/rus/index.wbp>
14. Мониторинг СМИ. Режим доступа: <http://www.integrum.ru/>
15. [www. In.magazine.ru](http://www.inmagazine.ru) Журнал Индустрия рекламы
16. [www. marketing.al. ru](http://www.marketing.al.ru) Бизнес в сетях
17. [www. marketing.spb. ru](http://www.marketing.spb.ru) Энциклопедия маркетинга

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

Программа дисциплины включает лекционный материал, практические занятия и задания к самостоятельной работе. В самостоятельную работу студента входит освоение теоретического материала с использованием лекций и рекомендованной литературы, подготовка эссе, рефератов, выполнение практических и тестовых заданий.

Форма итогового контроля – экзамен.

Закрепление полученных теоретических знаний осуществляется на практических занятиях. Цели практических занятий:

- расширение и углубление знаний по важнейшим проблемам курса;
- закрепление знаний и умения излагать сущность анализируемых мирохозяйственных явлений и процессов;
- формирование навыков аналитической работы.

Все это позволит студенту приобрести навыки профессионального мастерства, выработать свое собственное отношение к происходящим процессам в процессе организации и проектировании предприятий торговли сферы услуг, самостоятельно подбирать информационные источники, формулировать рекомендации относительно возможных сценариев динамики коммерческих процессов и управления предприятием.

Практические занятия шлифуют профессиональное мастерство, дают возможность правильно формулировать ответы на вопросы, свободно изъясняться при помощи экономической лексики, тренироваться в публичных выступлениях, чувствовать себя уверенно в дискуссиях.

Практические занятия позволяют обобщить изученный материал, получить результат анализируемой ситуации, решить задачу или разобраться в экономической ситуации, модели.

Оценочные средства для контроля успеваемости и результатов освоения учебной дисциплины

а) для текущей успеваемости:

- вопросы для подготовки к практическим занятиям (прилагаются)
- темы для подготовки рефератов и эссе (прилагаются);
- тестовые задания (прилагаются);
- вопросы для дискуссий (прилагаются)

б) для промежуточной аттестации:

- вопросы для подготовки к экзамену (прилагаются).

Основным видом изучения курса «Организация, технология и проектирование предприятий» является самостоятельная работа студентов с учебной, научной и другой рекомендуемой преподавателем литературой.

Цель самостоятельной работы:

- систематизация и закрепления получения теоретических знаний и умений;
- формирования умений использовать нормативную и правовую, справочную и специальную литературу;
- развития познавательных способностей и активности студентов;
- формирования самостоятельного мышления, способности к саморазвитию, самосовершенствованию;
- формирования убежденности, способности реализовать себя.

Самостоятельная работа студентов в процессе освоения дисциплины включает в себя:

- изучение основной и дополнительной литературы по курсу;

- изучение материалов периодической печати, Интернет-ресурсов;
- выполнение эссе, рефератов;
- индивидуальные и групповые консультации.

В освоении дисциплины инвалидами и лицами с ограниченными возможностями здоровья большое значение имеет индивидуальная учебная работа (консультации) – дополнительное разъяснение учебного материала.

Индивидуальные консультации по предмету являются важным фактором, способствующим индивидуализации обучения и установлению воспитательного контакта между преподавателем и обучающимся инвалидом или лицом с ограниченными возможностями здоровья.

8. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине (модулю)

8.1 Перечень информационных технологий

1. Среда Модульного Динамического Обучения КубГУ
<http://moodle.kubsu.ru>
2. Электронная библиотека КубГУ <http://212.192.134.46/MegaPro/Web>

8.2 Перечень необходимого программного обеспечения.

1. Microsoft Excel
2. IBM SPSS Statistics 20
3. Power Point
4. Access

8.3 Перечень информационных справочных систем

1. Справочно-правовая система «Консультант Плюс» (<http://www.consultant.ru>)
2. Базы данных компании «Ист Вью» <http://dlib.eastview.com>
3. Университетская информационная система РОССИЯ (УИС Россия) <http://uisrussia.msu.ru>

9. Материально-техническая база, необходимая для осуществления образовательного процесса по дисциплине

	Вид работ	Материально-техническое обеспечение дисциплины (модуля) и оснащенность
1.	Занятия лекционного типа	Аудитории, оснащенные презентационной техникой (проектор, экран, ноутбук) и соответствующим программным обеспечением (Microsoft Office 2016). Ауд. а520, н207, н208, н209, н212, н214, а201, 205А, 4033Л, 4038Л, 4039Л, 5040Л, 5041Л, 5042Л, 5045Л, 5046Л
2.	Занятия семинарского типа	Аудитории н208а, а202, н210, н216, а513, а514, а515, а516, а также аудитории, оснащенные презентационной техникой (проектор, экран, ноутбук) и соответствующим программным обеспечением (Microsoft Office 2016). Ауд., 2026Л, 2027Л, 4034Л, 4035Л, 4036Л, 5043Л, н201, н202, н203, н203а
3.	Лабораторные занятия	Лаборатории, укомплектованные специализированной мебелью и техническими средствами обучения..... Ауд. н201, н202, н203, н203а, а205
4.	Групповые и индивидуальные консультации	Кафедра маркетинга и торгового дела (а206, н205, н218), ауд. н208а
5.	Текущий контроль, промежуточная аттестация	Аудитории, оснащенные презентационной техникой (проектор, экран, ноутбук) и соответствующим программным обеспечением (Microsoft Office 2016). Ауд. а520, н207, н208, н209, н212, н214, а201, а205, н208а, а202, н210, н216, а513, а514, а515, а516, 2026Л, 2027Л, 4033Л, 4034Л, 4035Л, 4036Л, 4038Л, 4039Л, 5040Л, 5041Л, 5042Л, 5043Л, 5045Л, 5046Л, н201, н202, н203, н203а
6.	Самостоятельная работа	Кабинет для самостоятельной работы, оснащенный компьютерной техникой с возможностью подключения к сети «Интернет», программой экранного увеличения и обеспеченный доступом в электронную информационно-образовательную среду университета

		Ауд. а213, а218, н201, н202, н203, н203а
7.	Курсовые работы	Кабинет для выполнения курсовых работ, оснащенный компьютерной техникой с возможностью подключения к сети «Интернет», программой экранного увеличения и обеспеченный доступом в электронную информационно-образовательную среду университета Ауд. а213, а218

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ПЕРЕУТВЕРЖДЕНА:

НА 20__ - 20__ УЧЕБНЫЙ ГОД.

Протокол №____ от _____

20__г.

Заведующий кафедрой

_____/_____/_____/_____/

№ п/п	Стр., №	Описание изменений