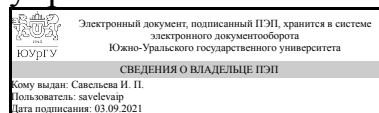


ЮЖНО-УРАЛЬСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ

УТВЕРЖДАЮ:
Директор института
Высшая школа экономики и
управления



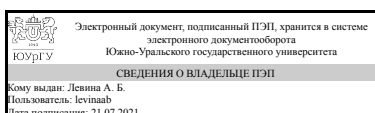
И. П. Савельева

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА

дисциплины ДВ.1.13.02 Товарная политика коммерческой организации
для направления 38.03.01 Экономика
уровень бакалавр тип программы Академический бакалавриат
профиль подготовки Международная экономика и торговля
форма обучения очная
кафедра-разработчик Менеджмент

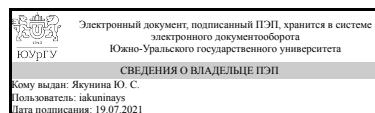
Рабочая программа составлена в соответствии с ФГОС ВО по направлению подготовки 38.03.01 Экономика, утверждённым приказом Минобрнауки от 12.11.2015 № 1327

Зав.кафедрой разработчика,
к.экон.н., доц.



А. Б. Левина

Разработчик программы,
старший преподаватель



Ю. С. Якунина

1. Цели и задачи дисциплины

Целью изучения дисциплины является получение студентами знаний о формировании товарной политики торгового предприятия и о товарных стратегиях. Задачами курса являются: изучение рынка товаров, как сферы коммерческой деятельности; изучение жизненного цикла товаров; овладение навыками психологии продаж, изучение товарных стратегий; изучение форм и методов продажи товаров с учетом специфики товарной политики предприятия; изучение специфики торгового обслуживания.

Краткое содержание дисциплины

товар и его коммерческие характеристики; жизненный цикл товара; модели представления коммерческих характеристик товара; товарный знак и упаковка; формы и методы продажи товаров; товарные стратегии; анализ товара и его поведение на рынке, торговое обслуживание и его уровень.

2. Компетенции обучающегося, формируемые в результате освоения дисциплины

Планируемые результаты освоения ОП ВО (компетенции)	Планируемые результаты обучения по дисциплине (ЗУНы)
ПК-11 способностью критически оценить предлагаемые варианты управленческих решений и разработать и обосновать предложения по их совершенствованию с учетом критериев социально-экономической эффективности, рисков и возможных социально-экономических последствий	Знать:- теоретические основы оперативного планирования продаж коммерческого предприятия на основе товарной политики - методику анализа эффективности продаж
	Уметь:- осуществлять оперативное планирование продаж, организовывать розничные продажи, реализовывать различные технологии продаж, анализировать эффективность каждого канала продаж
	Владеть:современными методиками оперативного планирования продаж, организации розничных продаж, реализации различных технологий продаж, анализа эффективности каждого канала продаж
ОПК-2 способностью осуществлять сбор, анализ и обработку данных, необходимых для решения профессиональных задач	Знать:– нормативные правовые документы в своей профессиональной деятельности; – методы анализа научной информации, изучения отечественного и зарубежного опыта по вопросам товарной политики предприятия;
	Уметь:– применять процессы управления товарной политикой предприятия в профессиональной деятельности; – работать с аналитическими и управленческими документами при принятии решений в сфере товарной политики предприятия; – нести ответственность за принятые решения в профессиональной деятельности.
	Владеть:– навыками грамотного изложения результатов собственных научных исследований (доклады, результаты практических заданий и др.); – навыками количественного и

	качественного анализа для принятия управленческих решений в области товарной политики предприятия – навыками работы с нормативно-правовой документацией.
ПК-6 способностью анализировать и интерпретировать данные отечественной и зарубежной статистики о социально-экономических процессах и явлениях, выявлять тенденции изменения социально-экономических показателей	Знать: способы анализа данных отечественной и зарубежной статистики о развитии мировой товарной политики и международной торговли, выявления тенденций изменения показателей торговой деятельности на мировом рынке
	Уметь: использовать отечественные и зарубежные источники экономической и социальной информации, осуществлять поиск информации по полученному заданию, прогнозировать на основе стандартных теоретических и эконометрических моделей поведение экономических агентов в сфере товарной политики предприятий; представлять результаты аналитической и исследовательской работы в виде выступления, доклада, информационного обзора
	Владеть: навыками сбора, анализа данных развития экономических процессов и явлений на мировом уровне, позволяющих подготовить информационный обзор и/или аналитический отчет

3. Место дисциплины в структуре ОП ВО

Перечень предшествующих дисциплин, видов работ учебного плана	Перечень последующих дисциплин, видов работ
В.1.16 Международные экономические отношения, В.1.15 Международная торговля, В.1.17 Товарные биржи	Не предусмотрены

Требования к «входным» знаниям, умениям, навыкам студента, необходимым при освоении данной дисциплины и приобретенным в результате освоения предшествующих дисциплин:

Дисциплина	Требования
В.1.15 Международная торговля	Знать: содержание основных понятий – мировая, международная и внешняя торговля Уметь: хорошо ориентироваться в особенностях международной и внешней торговли различных стран мира Владеть навыками анализа информации о состоянии международной торговли на современном этапе и навыками использования результатов этого анализа при принятии экономических решений
В.1.17 Товарные биржи	Знать: виды и функции бирж, биржевых сделок, биржевых товаров; Уметь: ориентироваться в заключении договоров купли-продажи Навыки: анализировать результаты сделки и определять ее эффективность

В.1.16 Международные экономические отношения	Знать: способы анализа данных статистики о развитии мировой экономики и международных экономических отношений, выявления тенденций изменения показателей внешнеэкономической деятельности Уметь: анализировать во взаимосвязи экономические явления, процессы и институты на мировом уровне, выявлять проблемы экономического характера при анализе конкретных ситуаций и предлагать возможные пути их решения, рассчитывать последствия применения различных методов внешнеторговой политики Владеть навыками современными методиками расчета и анализа социально-экономических показателей, характеризующих экономические процессы и явления на мировом уровне
--	--

4. Объём и виды учебной работы

Общая трудоемкость дисциплины составляет 2 з.е., 72 ч.

Вид учебной работы	Всего часов	Распределение по семестрам в часах	
		Номер семестра	
		8	
Общая трудоёмкость дисциплины	72	72	
<i>Аудиторные занятия:</i>	36	36	
Лекции (Л)	24	24	
Практические занятия, семинары и (или) другие виды аудиторных занятий (ПЗ)	12	12	
Лабораторные работы (ЛР)	0	0	
<i>Самостоятельная работа (СРС)</i>	36	36	
Подготовка к практическим занятиям	10	10	
Решение комплексной ситуационной задачи	15	15	
Подготовка к зачету	11	11	
Вид итогового контроля (зачет, диф.зачет, экзамен)	-	зачет	

5. Содержание дисциплины

№ раздела	Наименование разделов дисциплины	Объем аудиторных занятий по видам в часах			
		Всего	Л	ПЗ	ЛР
1	Рынок товаров как сфера коммерческой деятельности	2	2	0	0
2	Маркетинговый анализ товарной политики предприятия	4	2	2	0
3	Оценка потенциала торгового предприятия	4	2	2	0
4	Товарная политика и товарная стратегия	2	2	0	0
5	Базовые стратегии роста коммерческого предприятия	2	2	0	0
6	Товарные стратегии коммерческого предприятия предприятия	6	4	2	0
7	Конкурентоспособность товарного предложения коммерческого предприятия	4	2	2	0

8	Управление продажами	6	4	2	0
9	Качество торгового обслуживания	4	2	2	0
10	Оценка и контроль реализации товарной политики предприятия	2	2	0	0

5.1. Лекции

№ лекции	№ раздела	Наименование или краткое содержание лекционного занятия	Кол-во часов
1	1	Рынок товаров как сфера коммерческой деятельности	2
2	2	Маркетинговый анализ товарной политики предприятия. анализ отрасли и конкуренции в ней. Модель 5 сил конкуренции, карта стратегических групп конкурентов	2
3	3	Оценка потенциала торгового предприятия. Анализ территории торгового района. Анализ торгового потенциала, прогноз продаж, структура потребления	2
4	4	Товарная политика и товарная стратегия. Понятие, сущность и различия	2
5	5	Базовые стратегии роста коммерческого предприятия. Матрица И. Ансоффа, матрица внешних приобретений и новая матрица БКГ	2
6	6	Товарные стратегии коммерческого предприятия. Понятие, виды, процесс их разработки и внедрения	4
7	7	Конкурентоспособность товарного предложения коммерческого предприятия. Методы оценки конкурентоспособности товарного предложения и способы повышения конкурентоспособности товарного предложения	2
8	8	Управление продажами. Субъекты и объекты продажи товаров, формы и методы продажи, активные продажи. Стратегия продаж, факторы, влияющие на товарные продажи, факторы активизации продаж товаров. Товарные запасы	4
9	9	Качество торгового обслуживания: понятие и компоненты. Оценка показателя качества обслуживания клиентов. Основные принципы мерчендайзинга	2
10	10	Оценка и контроль реализации товарной политики предприятия. Внутренний и внешний контроль продаж, мониторинг продаж, эффективность продаж	2

5.2. Практические занятия, семинары

№ занятия	№ раздела	Наименование или краткое содержание практического занятия, семинара	Кол-во часов
1	2	Маркетинговый анализ товарной политики предприятия. Решение ситуационных задач	2
2	3	Оценка потенциала торгового предприятия. Решение задач по определению емкости рынка и территориального потенциала предприятия	2
3	6	Товарные стратегии коммерческого предприятия. Решение ситуационных задач	2
4	7	Конкурентоспособность товарного предложения коммерческого предприятия. Решение задач	2
5	8	Управление продажами. Решение практических и ситуационных заданий	2
6	9	Качество торгового обслуживания. Экскурсия на торговое предприятие	2

5.3. Лабораторные работы

Не предусмотрены

5.4. Самостоятельная работа студента

Выполнение СРС		
Вид работы и содержание задания	Список литературы (с указанием разделов, глав, страниц)	Кол-во часов
Решение комплексной ситуационной задачи	1. Березин И.С. Маркетинговый анализ: Рынок, Фирма, Товар, Продви-жение. – М.: Вершина , 2008 2. Голубков В.П. Маркетинговые исследования: теория, методология и практика. Учебник. – АМ.: Финпресс, 2008 3. Котлер Ф., Армстронг Г., Сондерс Д., Вонг В. Основы маркетинга. Второе европейское издание. Пер с англ. – М.: СПб.; К.: Издат. Дом «Вильямс», 2008 4. Ламбен Ж-Ж. Менеджмент, ориентированный на рынок: стратегический и операционный маркетинг. – СПб.: Питер, 2008. 5. Маркетинг по нотам: практический курс на российских примерах. Учебник/под. ред. проф. Л.А. Данченко. – М.: ООО «Маркет ДС корпо-рейшн», 2004. 6. Левушкина, С. В. Товарный менеджмент : учебное пособие / С. В. Левушкина. — Ставрополь : СтГАУ, 2014. — 136 с.	15
Подготовка к практическим занятиям	1. Основы коммерческой деятельности, Осипова Л.В., Синяева И.М. – М., 2009. 2. Бланк И.А. Управление торговым предприятием. – М., 2009 3. Торговое дело: Экономика и организация. Учебник/Под общ.ред. проф. Л.А. Брагина и проф. Т.П. Данько. – М., 2007. 4. Маркетинг. Учебник./Колл. Авторы под ред. проф. Парамоно-вой Т.Н. – М.: Кнорус, 2008. 5. Багиев Г.Л., Тарасевич В.М., Анн Х. Маркетинг. Учебник для вузов. – СПб, Питер, 2007 г. 6. Котлер Ф. Маркетинг. Менеджмент/Пер. с англ.: Т. Виноградова и др.–10-е изд.–СПб. и др.:Питер: Питер бук, 2007 – (Теория и практика менеджмента). 7. Левушкина, С. В. Товарный менеджмент : учебное пособие / С. В. Левушкина. — Ставрополь : СтГАУ, 2014. — 136 с.	10
Подготовка к зачету	1. Основы коммерческой деятельности, Осипова Л.В., Синяева И.М. – М., 2009. 2. Бланк И.А. Управление торговым предприятием. – М., 2009 3. Дойль, П. Маркетинг менеджмент и стратегии Текст пер. с англ. П. Дойль, Ф. Штерн. - СПб. и др.: Питер, 2007. - 542 с. ил. 24 см.. 4. Маркетинг. Учебник./Колл. Авторы под ред. проф. Парамоно-вой Т.Н. – М.:	11

	Кнорус, 2008. 5. Кондрашов В.М. Менеджмент продаж. – М.: Вузовский учебник 2009 г. 6. Котлер Ф. Маркетинг. Менеджмент/Пер. с англ.: Т. Виноградова и др.–10-е изд.–СПб. и др.:Питер: Питер бук, 2007 – (Теория и практика менеджмента). 6. Левушкина, С. В. Товарный менеджмент : учебное пособие / С. В. Левушкина. — Ставрополь : СтГАУ, 2014.	
--	---	--

6. Инновационные образовательные технологии, используемые в учебном процессе

Инновационные формы учебных занятий	Вид работы (Л, ПЗ, ЛР)	Краткое описание	Кол-во ауд. часов
Использование проектно-организованных технологий обучения работе в команде над комплексным решением практических задач	Практические занятия и семинары	решение ситуационных заданий по разработки стратегий в рамках товарной политики коммерческого предприятия	6

Собственные инновационные способы и методы, используемые в образовательном процессе

Не предусмотрены

Использование результатов научных исследований, проводимых университетом, в рамках данной дисциплины: нет

7. Фонд оценочных средств (ФОС) для проведения текущего контроля успеваемости, промежуточной аттестации по итогам освоения дисциплины

7.1. Паспорт фонда оценочных средств

Наименование разделов дисциплины	Контролируемая компетенция ЗУНы	Вид контроля (включая текущий)	№№ заданий
Оценка потенциала торгового предприятия	ПК-11 способностью критически оценить предлагаемые варианты управленческих решений и разработать и обосновать предложения по их совершенствованию с учетом критериев социально-экономической эффективности, рисков и возможных социально-экономических последствий	КТ-1 проверка практического задания по теме (текущий контроль)	1
Товарные стратегии коммерческого предприятия	ОПК-2 способностью осуществлять сбор, анализ и обработку данных, необходимых для решения профессиональных задач	КТ-2 проверка практического задания по теме (текущий контроль)	1
Все разделы	ОПК-2 способностью осуществлять сбор, анализ и обработку данных, необходимых для решения профессиональных задач	КТ-3 проверка решения ситуационного	1-4

		задания (текущий контроль)	
Все разделы	ПК-6 способностью анализировать и интерпретировать данные отечественной и зарубежной статистики о социально-экономических процессах и явлениях, выявлять тенденции изменения социально-экономических показателей	КТ-3 проверка решения ситуационного задания (текущий контроль)	1-4
Все разделы	ОПК-2 способностью осуществлять сбор, анализ и обработку данных, необходимых для решения профессиональных задач	КТ-4 контрольно-рейтинговое мероприятие (промежуточная аттестация)	1-20
Все разделы	ПК-11 способностью критически оценить предлагаемые варианты управленческих решений и разработать и обосновать предложения по их совершенствованию с учетом критериев социально-экономической эффективности, рисков и возможных социально-экономических последствий	КТ-4 контрольно-рейтинговое мероприятие (промежуточная аттестация)	1-20
Все разделы	ПК-6 способностью анализировать и интерпретировать данные отечественной и зарубежной статистики о социально-экономических процессах и явлениях, выявлять тенденции изменения социально-экономических показателей	КТ-4 контрольно-рейтинговое мероприятие (промежуточная аттестация)	1-20
Все разделы	ПК-11 способностью критически оценить предлагаемые варианты управленческих решений и разработать и обосновать предложения по их совершенствованию с учетом критериев социально-экономической эффективности, рисков и возможных социально-экономических последствий	зачет	1-4
Все разделы	ОПК-2 способностью осуществлять сбор, анализ и обработку данных, необходимых для решения профессиональных задач	зачет	1-4
Все разделы	ПК-6 способностью анализировать и интерпретировать данные отечественной и зарубежной статистики о социально-экономических процессах и явлениях, выявлять тенденции изменения социально-экономических показателей	зачет	1-4

7.2. Виды контроля, процедуры проведения, критерии оценивания

Вид контроля	Процедуры проведения и оценивания	Критерии оценивания
КТ-1 проверка практического задания по теме (текущий контроль)	Решение практического задания по теме Оценка потенциала торгового предприятия осуществляется с целью проверки уровня знаний и проверки умений применять студентами основных методов при решении конкретных практических задач. Студенту выдается условие задачи, решение которой он излагает письменно. Время выполнения - 60 минут. При оценивании результатов	Зачтено: рейтинг обучающегося за мероприятие больше или равно 2 баллам Не зачтено: рейтинг обучающегося за мероприятие менее 2 баллов

	<p>мероприятия используется балльно-рейтинговая система оценивания результатов учебной деятельности обучающихся (утверждена приказом ректора от 24.05.2019 г. № 179). Критерии оценивания решения практической задачи 1 - расчет выполнен верно – 3 баллов; - расчет имеет недочеты – 2 балла; - расчет имеет грубые замечания – 1 балл; - задача не выполнена – 0 баллов. Весовой коэффициент мероприятия - 1</p>	
<p>КТ-2 проверка практического задания по теме (текущий контроль)</p>	<p>Решение практического задания по теме "Товарные стратегии коммерческого предприятия" осуществляется с целью проверки уровня знаний и проверки умений применять студентами основных методов при решении конкретных практических задач. Студенту выдается условие задачи, решение которой он излагает письменно. Время выполнения - 60 минут. При оценивании результатов мероприятия используется балльно-рейтинговая система оценивания результатов учебной деятельности обучающихся (утверждена приказом ректора от 24.05.2019 г. № 179). Критерии оценивания решения практической задачи 1 - расчет выполнен верно – 3 баллов; - расчет имеет недочеты – 2 балла; - расчет имеет грубые замечания – 1 балл; - задача не выполнена – 0 баллов. Весовой коэффициент мероприятия - 1</p>	<p>Зачтено: рейтинг обучающегося за мероприятие больше или равно 2 баллам Не зачтено: рейтинг обучающегося за мероприятие менее 2 баллов</p>
<p>КТ-3 проверка решения ситуационного задания (текущий контроль)</p>	<p>Решение ситуационного задания осуществляется с целью проверки уровня знаний и проверки умений применять студентами основных методов при решении конкретных практических задач . Студентам выдается условие задачи по вариантам, решение которой представляет в электронном виде и загружает в электронную среду ЮУрГУ. Время выполнения - 14 дней. При оценивании результатов мероприятия используется балльно-рейтинговая система оценивания результатов учебной деятельности обучающихся (утверждена приказом ректора от 24.05.2019 г. № 179). Критерии оценивания решения аттестационной задачи: - расчет выполнен верно – 10 баллов; - расчет имеет недочеты не влияющие на правильных ход решения задания– 6 балла; - расчет имеет грубые замечания – 3 балл; - задача не выполнена – 0 баллов. Весовой коэффициент мероприятия - 1</p>	<p>Зачтено: рейтинг обучающегося за мероприятие больше или равно 60% (6 и более баллов) Не зачтено: рейтинг обучающегося за мероприятие менее 60% (менее 6 баллов)</p>
<p>КТ-4 контрольно-рейтинговое мероприятие (промежуточная аттестация)</p>	<p>Проводится в форме тестирования. Время тестирования 25 минут. Ответ предполагает ответ студента на вопросы билета и ответы на дополнительные вопросы преподавателя. При оценивании результатов мероприятия используется балльно-рейтинговая система оценивания результатов учебной деятельности обучающихся (утверждена приказом ректора от 24.05.2019 г. № 179). Правильный ответ на вопрос теста соответствует 1 балл. Неправильный ответ на вопрос соответствует 0 баллов. Максимальное количество баллов 20 баллов.</p>	<p>Зачтено: рейтинг обучающегося за мероприятие больше или равно 60% Не зачтено: рейтинг обучающегося за мероприятие менее 60%</p>

зачет	на зачете происходит оценивание учебной деятельности обучающихся по дисциплине за контрольно-рейтинговые мероприятия текущего контроля и промежуточной аттестации. При оценивании результатов учебной деятельности обучающегося по дисциплине используется балльно-рейтинговая система оценивания результатов учебной деятельности обучающихся (утверждена приказом ректора от 24.05.2019 №179) Итоговая оценка проставляется в ведомость и зачетную книжку	Зачтено: рейтинг обучающегося за мероприятие больше или равно 60% Не зачтено: рейтинг обучающегося за мероприятие менее 60%
-------	--	--

7.3. Типовые контрольные задания

Вид контроля	Типовые контрольные задания
КТ-1 проверка практического задания по теме (текущий контроль)	Прогнозирование и планирование продаж.docx
КТ-2 проверка практического задания по теме (текущий контроль)	Задача Товарные стратегии коммерческого предприятия.docx
КТ-3 проверка решения ситуационного задания (текущий контроль)	Комплексная задача по дисциплине.docx
КТ-4 контрольно-рейтинговое мероприятие (промежуточная аттестация)	Тестовые вопросы для подготовки.docx
зачет	

8. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины

Печатная учебно-методическая документация

а) *основная литература:*

Не предусмотрена

б) *дополнительная литература:*

Не предусмотрена

в) *отечественные и зарубежные журналы по дисциплине, имеющиеся в библиотеке:*

1. Маркетинг в России и за рубежом
2. Современная торговля

г) *методические указания для студентов по освоению дисциплины:*

1. Коммерческая товарная политика: методические указания для самостоятельной работе студентов / составители Смирнова И.Г., Якунина Ю.С.

из них: учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы студента:

2. Коммерческая товарная политика: методические указания для самостоятельной работе студентов / составители Смирнова И.Г., Якунина Ю.С.

Электронная учебно-методическая документация

№	Вид литературы	Наименование разработки	Наименование ресурса в электронной форме	Доступность (сеть Интернет / локальная сеть; авторизованный / свободный доступ)
1	Основная литература	Левушкина, С. В. Товарный менеджмент : учебное пособие / С. В. Левушкина. — Ставрополь : СтГАУ, 2014. — 136 с. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: https://e.lanbook.com/book/61123 (дата обращения: 15.03.2021). — Режим доступа: для авториз. пользователей.	Электронно-библиотечная система издательства Лань	Интернет / Авторизованный
2	Дополнительная литература	Лукич, Р. М. Управление продажами / Р. М. Лукич. — Москва : Альпина Паблишер, 2016. — 212 с. — ISBN 978-5-9614-2243-6. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: https://e.lanbook.com/book/95204 (дата обращения: 13.07.2021). — Режим доступа: для авториз. пользователей.	Электронно-библиотечная система издательства Лань	Интернет / Авторизованный
3	Методические пособия для самостоятельной работы студента	Коммерческая товарная политика: методические указания для самостоятельной работы студентов / составители: Смирнова И.Г., Якунина Ю.С. - Челябинск, 2014	Учебно-методические материалы кафедры	Интернет / Авторизованный
4	Основная литература	Гусарова, В. Управление продажами на территории: Теоретические основы и практические рекомендации : самоучитель / В. Гусарова, К. Птуха. — Москва : Альпина Паблишер, 2016. — 208 с. — ISBN 978-5-9614-4413-1. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: https://e.lanbook.com/book/87946 (дата обращения: 13.07.2021). — Режим доступа: для авториз. пользователей.	Электронно-библиотечная система издательства Лань	Интернет / Авторизованный

9. Информационные технологии, используемые при осуществлении образовательного процесса

Перечень используемого программного обеспечения:

1. Microsoft-Office(бессрочно)

Перечень используемых информационных справочных систем:

1. -База данных polpred (обзор СМИ)(бессрочно)

10. Материально-техническое обеспечение дисциплины

Вид занятий	№ ауд.	Основное оборудование, стенды, макеты, компьютерная техника, предустановленное программное обеспечение, используемое для
-------------	--------	--

		различных видов занятий
Контроль самостоятельной работы	561 (2)	аудитория, оснащенная ПК с доступом в электронно-информационную среду Компьютерная техника с выходом в Интернет и доступом в электронную информационно-образовательную среду
Зачет, диф. зачет	570 (2)	Мебель, необходимая для проведения зачета: столы, стулья, доска
Самостоятельная работа студента	561 (2)	аудитория, оснащенная ПК с доступом в электронно-информационную среду Компьютерная техника с выходом в Интернет и доступом в электронную информационно-образовательную среду
Лекции	450 (2)	Мультимедийное оборудование, компьютер, наборы демонстрационного оборудования, программное обеспечение
Практические занятия и семинары	570 (2)	Мебель, необходимая для проведения учебных мероприятий (занятий): столы, стулья, доска