

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования
**«САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
ПРОМЫШЛЕННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ И ДИЗАЙНА»**

КОЛЛЕДЖ ТЕХНОЛОГИИ, МОДЕЛИРОВАНИЯ И УПРАВЛЕНИЯ

(Наименование колледжа)

УТВЕРЖДАЮ
Первый проректор,
проректор по учебной работе

_____ А.Е. Рудин

«30» _____ 06 _____ 2020 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

ОП.15

Технология продаж арт-объектов

(Индекс дисциплины)

(Наименование дисциплины)

Цикловая комиссия: Специальных дисциплин 05

Специальность: 38.02.04 Коммерция (по отраслям)

Квалификация: Менеджер по продажам

Программа подготовки: Базовая

План учебного процесса

Составляющие учебного процесса		Очное обучение	Очно-заочное обучение	Заочное обучение
Контактная работа обучающихся с преподавателем по видам учебных занятий и самостоятельная работа обучающихся (часы)	Максимальная учебная нагрузка	90		90
	Обязательные учебные занятия	60		16
	Лекции, уроки	46		12
	Практические занятия, семинары	14		4
	Лабораторные занятия	-		-
	Курсовой проект (работа)	-		-
	Самостоятельная работа (в т.ч. консультации)	30(6)		74
Формы контроля по семестрам (номер семестра)	Экзамен	6		4 курс
	Зачет	-		
	Контрольная работа	-		
	Курсовой проект (работа)	-		

Рабочая программа составлена в соответствии с федеральным государственным образовательным стандартом среднего профессионального образования по соответствующей специальности

и на основании учебного плана № 20-02/1/2, 19-02/1/2, 18-02/1/2, 20-02/3/2, 19-02/3/2, 18-02/3/2

1. ВВЕДЕНИЕ К РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЕ ДИСЦИПЛИНЫ

1.1. Место преподаваемой дисциплины в структуре ППСЗ

Самостоятельная Обязательная Общий гуманитарный и социально-экономический учебный цикл
Часть модуля Вариативная Математический и общий естественнонаучный учебный цикл
Профессиональный учебный цикл
Профессиональный модуль: _____
(Индекс модуля) (Наименование профессионального модуля)

1.2. Цель дисциплины

Сформировать компетенции обучающегося в области коммерческой деятельности в производственных, торговых и сервисных организациях с учетом технологии продаж товаров и арт-объектов, в области организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности.

1.3. Задачи дисциплины

- Рассмотреть принципы технологии продаж арт-объектов
- Познакомить с технологиями продаж и с их составляющими, рекламными и дизайнерскими технологиями

1.4. Компетенции, формируемые у обучающегося в процессе освоения дисциплины

Общекультурные: (ОК)

Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития (ОК-4)

Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности (ОК-5)

Профессиональные: (ПК)

Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции (ПК-1,1)

Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли (ПК-1,4)

Участвовать в работе по подготовке организации к добровольной сертификации услуг (ПК-1,6)

1.5. В результате освоения дисциплины обучающийся должен:

- Уметь: 1) Поэтапно проводить маркетинговые исследования для наиболее выгодных продаж (ОК 4-5, ПК 1.1, 1.4)
2) Определять статус арт-объектов (ОК 4-5, ПК 1.1, 1.4)
3) Ориентироваться в технологиях продаж (ОК 4-5, ПК 1.1, 1.4)
- Знать: 1) Принципы подхода к процессу продаж арт-объектов (ОК 4-5, ПК 1.1, 1.4)
2) Закономерности и особенности процесса продаж (ОК 4-5, ПК 1.1, 1.4)

1.6. Дисциплины (модули, практики) ППСЗ, в которых было начато формирование компетенций, указанных в п.1.4:

- ОП.10 Экономическая теория (ОК 4,5, ПК 1.1,1.6)
- ОГСЭ.05 Культурология (ОК 4,5)
- ОП.08 Стандартизация, метрология и подтверждение соответствия (ОК 4,5, ПК 1.6)

2. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Наименование и содержание тем и форм контроля	Выделяемое время (часы)		
	очное обучение	очно-заочное обучение	заочное обучение
Тема 1. Рынок антиквариата, раритетов и произведений искусства. Технологии продаж. Формат продаж. Виды арт-объектов. Определение статуса арт-объекта	12		12

Наименование и содержание тем и форм контроля	Выделяемое время (часы)		
	очное обучение	очно-заочное обучение	заочное обучение
Тема 2. Традиционные и современные формы продаж арт-объектов. Новые современные форму торговли. Принципы подхода к процессу продаж арт-объектов. Поэтапная организация продаж	8		8
Тема 3. Исторические этапы возникновения и развития антикварных торгов. История антикварного рынка России и Западных стран: Древний мир. Средние века. Век промышленного прогресса и научно-технической информации	26		26
Тема 4. Процесс проведения торгов. Перспективы развития аукционных торгов	4		4
Тема 5. Закономерности и особенности технологий продаж. Основные принципы технологии продаж: рекламные и дизайнерские технологии в системе продаж. Фирменный стиль, имидж, бренд, мерчендайзинг, рекламная продукция.	34		34
Текущий контроль по дисциплине - Письменный опрос, проверочная работа, домашняя контрольная работа - (заоч)	4		4
Промежуточная аттестация по дисциплине (форма) – экзамен	2		2
ВСЕГО:	90		90

3. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН

3.1. Лекции, уроки

Номера изучаемых тем	Очное обучение		Очно-заочное обучение		Заочное обучение	
	Номер семестра	Объем (часы)	Номер семестра	Объем (часы)	Номер курса	Объем (часы)
1	6	8			4	2
2	6	4			4	2
3	6	20			4	6
4	6	2			4	1
5	6	12			4	1
ВСЕГО:		46				12

3.2. Практические занятия, семинары

Номера изучаемых тем	Наименование и форма занятий	Очное обучение		Очно-заочное обучение		Заочное обучение	
		Номер семестра	Объем (часы)	Номер семестра	Объем (часы)	Номер курса	Объем (часы)
5	Практическая работа №1 "Рекламное обращение: товары и услуги; слоганы"	6	2				-
5	Практическая работа №2 «Мерчендайзинг. Принципы расположения торгового оборудования»	6	2			4	2
5	Практическая работа №3 «Мерчендайзинг. Правила раскладки и развески товара»	6	2			4	2
5	Практическая работа №4 "Фирменный стиль. Визитка".	6	2				-
5	Практическая работа №5 «Бренд, торговая марка продукта, производителя, торгового предприятия»	6	2				-
5	Практическая работа №6 «Имидж торгового предприятия»	6	2				-
5	Практическая работа №7	6	2				-

Номера изучаемых тем	Наименование и форма занятий	Очное обучение		Очно-заочное обучение		Заочное обучение	
		Номер семестра	Объем (часы)	Номер семестра	Объем (часы)	Номер курса	Объем (часы)
	"Оформление рекламного плаката. Техника коллажа"						
ВСЕГО:			14				4

3.3. Лабораторные занятия

Не предусмотрены

4. КУРСОВОЕ ПРОЕКТИРОВАНИЕ

Не предусмотрено

5. ФОРМЫ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ ОБУЧАЮЩЕГОСЯ

Номера тем, по которым проводится контроль	Форма контроля знаний	Очное обучение		Очно-заочное обучение		Заочное обучение	
		Номер семестра	Кол-во	Номер семестра	Кол-во	Номер курса	Кол-во
2	Письменный опрос	6	1			4	1
3	Проверочная работа	6	1			4	1
1-5	Просмотр конспектов	6	1			4	1
1-4	Домашняя контрольная работа					4	1

6. САМОСТОЯТЕЛЬНАЯ РАБОТА ОБУЧАЮЩЕГОСЯ

Виды самостоятельной работы обучающегося	Очное обучение		Очно-заочное обучение		Заочное обучение	
	Номер семестра	Объем (часы)	Номер семестра	Объем (часы)	Номер курса	Объем (часы)
Усвоение теоретического материала	6	6			4	44
Подготовка к практическим занятиям	6	14			4	2
Консультации	6	6			4	4
Подготовка к экзамену	6	4			4	16
Подготовка к домашней контрольной работе					4	8
ВСЕГО:			30			74

7. ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

7.1. Характеристика видов и используемых активных и интерактивных форм занятий

Краткая характеристика вида занятий	Используемые активные и интерактивные формы	Объем занятий в активных и интерактивных формах (часы)		
		очное обучение	очно-заочное обучение	заочное обучение
Лекции, уроки: лекции обеспечивают теоретическое изучение дисциплин, излагается основное содержание курса, иллюстрируемое конкретными примерами, широко используется зарубежный и отечественный опыт по соответствующей тематике	Интернет-ресурсы, дискуссия, мозговой штурм.	15		4
Практические занятия, семинары: разъясняются теоретические положения курса, обучающиеся работают с конкретными ситуациями, овладевают навыками сбора, анализа и обработки информации для принятия самостоятельных решений, навыками подготовки информационных обзоров и аналитических	Индивидуальные и коллективные обсуждения принятых решений, метод дискуссии	5		2

Краткая характеристика вида занятий	Используемые активные и интерактивные формы	Объем занятий в активных и интерактивных формах (часы)		
		очное обучение	очно-заочное обучение	заочное обучение
отчетов по соответствующей тематике; навыками работы в малых группах.				
ВСЕГО:		20		6

7.2. Балльно-рейтинговая система оценивания успеваемости и достижений обучающихся
Перечень и параметры оценивания видов деятельности обучающегося

№ п/п	Вид деятельности обучающегося	Весовой коэффициент значимости, %	Критерии (условия) начисления баллов
1	Аудиторная активность: посещение практических занятий, прохождение текущего контроля: <ul style="list-style-type: none"> устный опрос письменный опрос выполнение практических работ 	40	<ul style="list-style-type: none"> Отсутствие пропусков занятий – максимум 20 баллов Устный ответ на занятиях - максимум 20 баллов за ответ Выполнение письменной работы текущего контроля - максимум 20 баллов, Выполнение всех практических работ текущего контроля: 7 работ по 4 балла у очной формы и 2 работ по 14 баллов у заочной формы – максимум 28 баллов Ведение тетради – максимум 12 баллов
2	Подготовка и представление устных докладов, либо участие в олимпиадах, внеклассных мероприятиях,	20	<ul style="list-style-type: none"> Выступление с сообщением (рефератом) на занятии - максимум 20 баллов; Участие в олимпиаде – максимум 30 баллов Участие во внеклассных мероприятиях по дисциплине – максимум 20 баллов Участие в выставках – 30 баллов
3	Прохождение промежуточного контроля за семестр - экзамен	40	1 вопрос экзамена – до 30 баллов (всего 3 вопроса), максимум 90 За полноту ответа - 10 баллов.
ИТОГО (%):		100	

Перевод балльной шкалы в традиционную систему оценивания

Баллы	Оценка по нормативной шкале	
86 - 100	5 (отлично)	Зачтено
75 – 85	4 (хорошо)	
61 – 74		
51 - 60	3 (удовлетворительно)	
40 – 50		
17 – 39		2 (неудовлетворительно)
1 – 16		
0	Не зачтено	

8. ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

8.1. Учебная литература

а) основная учебная литература

1. Джоббер, Д. Продажи и управление продажами : учебное пособие для вузов / Д. Джоббер, Дж. Ланкастер. — Москва : ЮНИТИ-ДАНА, 2017. — 621 с. — ISBN 5-238-00465-6. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/81832.html> — Режим доступа: для авторизир. пользователей
2. Кросселлинг в страховании: новейшие технологии продаж / А. Киселев, В. Тарасов, О. Глебова [и др.]. — Москва : Институт общегуманитарных исследований, 2016. — 208 с. — ISBN 978-5-94193-886-5. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/89582.html> — Режим доступа: для авторизир. пользователей

б) дополнительная учебная литература

1. Птуха, К. Эмоциональные продажи: Как увеличить продажи втрое / К. Птуха, В. Гусарова. — Москва : Альпина Паблишер, 2019. — 192 с. — ISBN 978-5-9614-1702-9. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/82408.html> — Режим доступа: для авторизир. пользователей
2. Асеев, А. Ключи к партнеру: Искусство и техники продаж / А. Асеев. — Москва : Альпина Бизнес Букс, 2019. — 96 с. — ISBN 978-5-9614-0751-8. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/82902.html> — Режим доступа: для авторизир. пользователей
3. Жданова, Т. С. Технологии продаж : учебное пособие / Т. С. Жданова. — 2-е изд. — Москва : Дашков и К, Ай Пи Эр Медиа, 2020. — 183 с. — ISBN 978-5-394-03566-1. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/90239.html> — Режим доступа: для авторизир. пользователей
4. Гвозденко, Е. В. Инстинкт покупать. Успешные продажи с психологическим подходом : практическое пособие / Е. В. Гвозденко. — 2-е изд. — Москва : Дашков и К, Ай Пи Эр Медиа, 2018. — 168 с. — ISBN 978-5-394-01535-9. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/75221.html> — Режим доступа: для авторизир. пользователей

8.2. Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине

1. Неуструева А. С. Управление продажами [Электронный ресурс]: учебное пособие / Неуструева А. С., Петренко Ю. В. — СПб.: СПбГУПТД, 2016.— 134 с.— Режим доступа: http://publish.sutd.ru/tp_ext_inf_publish.php?id=3620, по паролю.
2. Позиционирование и разработка уникального торгового предложения. Практические занятия и самостоятельная работа [Электронный ресурс]: методические указания / Сост. Воронцова О. Ж. — СПб.: СПбГУПТД ВШПМ, 2017.— 52 с.— Режим доступа: http://publish.sutd.ru/tp_ext_inf_publish.php?id=20179156, по паролю.

8.3. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети "Интернет", необходимых для освоения дисциплины

1. Особенности продаж дорогих продуктов (на сайте Издательского дома «Имидж-Медиа») - <http://sellings.ru/article/49/>
2. Этапы продаж (на сайте «готовые решения для роста продаж») - <http://wintobe.ru/etapy-prodazh.html>

8.4. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, включая перечень программного обеспечения и информационных справочных систем (при необходимости)

1. Microsoft Windows 10 Pro
2. Office Standart 2016

8.5. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине

1. Кабинет коммерческой деятельности и логистики
2. Видеопроектор с экраном,
3. Компьютер

8.6. Иные сведения и (или) материалы

Фильмы, видео презентации

9. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ

9.1. Описание показателей, оценочных средств, критериев и шкал оценивания компетенций

9.1.1. Показатели оценивания компетенций и оценочные средства

Коды компетенций	Показатели оценивания компетенций	Наименование оценочного средства	Представление оценочного средства в фонде УМК цикловой комиссии
ОК 4	Владеет необходимой информацией и грамотно использует в процессе выполнения поставленных перед ним профессиональных задач, умеет применять полученные знания для профессионального и личностного развития.	Вопросы для устного собеседования	Комплект вопросов (12)
ОК-5	Определяет выбор информационно-коммуникационных технологий для профессиональной деятельности.	Вопросы для устного собеседования	Комплект вопросов (12)
ПК 1.1	Формулирует основы делового общения по установлению деловых контактов с партнерами по организации торгов арт-объектами	Вопросы для устного собеседования	Комплект вопросов (12)
ПК 1.4	Четко понимает различие в отдельных формах розничной торговли арт-объектами, объясняет ценовых торгов	Вопросы для устного собеседования	Комплект вопросов (12)
ПК 1.6	Формулирует принципы организации работы по сертификации услуг в области торговли арт-объектами	Вопросы для устного собеседования	Комплект вопросов (12)

9.1.2. Описание шкал и критериев оценивания сформированности компетенций

Баллы	Оценка по традиционной шкале	Критерии оценивания сформированности компетенций
		Устное собеседование
86 - 100	5 (отлично)	Полный, исчерпывающий ответ, явно демонстрирующий глубокое понимание предмета и широкую эрудицию в оцениваемой области. Критический, оригинальный подход к материалу. Учитываются баллы, накопленные в течение семестра.
75 – 85	4 (хорошо)	Ответ полный, основанный на проработке всех обязательных источников информации. Подход к материалу ответственный, но стандартный. Учитываются баллы, накопленные в течение семестра.
61 – 74		Ответ стандартный, в целом качественный, основан на всех обязательных источниках информации. Присутствуют небольшие пробелы в знаниях или несущественные ошибки. Учитываются баллы, накопленные в течение семестра.
51 - 60	3 (удовлетворительно)	Ответ воспроизводит в основном только аудиторные материалы, без самостоятельной работы с рекомендованной литературой. Демонстрирует понимание предмета в целом, без углубления в детали. Присутствуют существенные ошибки или пробелы в знаниях по некоторым темам. Учитываются баллы, накопленные в течение семестра.
40 – 50		Ответ неполный, основанный только на аудиторных материалах. При понимании сущности предмета в целом – существенные ошибки или пробелы в знаниях сразу по нескольким темам, незнание (путаница) важных терминов. Учитываются баллы, накопленные в течение семестра.
17 – 39	2 (неудовлетворительно)	Неспособность ответить на вопрос без помощи экзаменатора. Незнание значительной части принципиально важных элементов дисциплины. Многочисленные грубые ошибки. Не учитываются баллы, накопленные в течение семестра.
1 – 16		Непонимание заданного вопроса. Неспособность сформулировать хотя бы отдельные концепции дисциплины. Не учитываются баллы, накопленные в течение семестра.
0		Попытка списывания, использования неразрешенных технических устройств или пользования подсказкой другого человека (вне зависимости от успешности такой попытки). Не учитываются баллы, накопленные в течение семестра.

9.2. Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки практического опыта, умений и знаний

9.2.1. Перечень вопросов по дисциплине

№ п/п	Формулировка вопросов
1	Понятие «формат продаж»
2	Основные виды и формы торговли арт-объектов
3	Объекты продаж, определение статуса арт-объекта
4	Определение рынка антиквариата
5	Порядок проведения аукционных торгов
6	Понятие «фирменный стиль»
7	Дизайн и рекламные технологии в организации продаж
8	Зарубежные аукционные дома
9	Аукционы в России
10	Мерчендайзинг и его суть.
11	Организация визуальной информации в пространстве торгового зала
12	Слоган в рекламном обращении

9.3. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений и практического опыта

9.3.1. Условия допуска обучающегося к сдаче (экзамена, зачета или защите курсовой работы) и порядок ликвидации академической задолженности

Положение о проведении текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся (принято на заседании Ученого совета 31.08.2013г., протокол № 1)

9.3.2. Форма проведения промежуточной аттестации по дисциплине

устная письменная компьютерное тестирование иная

9.3.3. Особенности проведения (экзамена, зачета или курсовой работы)

Экзамен проводится в форме устного собеседования по экзаменационным билетам, содержащим по 3 теоретических вопроса. Пользоваться дополнительными источниками информации не разрешается. Результат сообщается сразу по завершении ответа.