

УТВЕРЖДАЮ
Первый проректор, проректор по
УР

_____ А.Е. Рудин

Рабочая программа дисциплины

Б1.В.ДВ.01.02 Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение
сохраняемости товаров

Учебный план: 2024-2025 38.03.06 РИНПО Торговля непрод тов ОЗОс №1-3-114с.plx

Кафедра: **29** Менеджмента

Направление подготовки:
(специальность) 38.03.06 Торговое дело

Профиль подготовки: Торговля непродовольственными товарами
(специализация)

Уровень образования: бакалавриат

Форма обучения: очно-заочная

План учебного процесса

| Семестр (курс для ЗАО) | | Контактная работа обучающихся | | Сам. работа | Контроль, час. | Трудоёмкость, ЗЕТ | Форма промежуточной аттестации |
|---------------------------|-----|----------------------------------|-------------------|----------------|-------------------|----------------------|--------------------------------------|
| | | Лекции | Практ. занятия | | | | |
| 3 | УП | 4 | | 32 | | 1 | |
| | РПД | 4 | | 32 | | 1 | |
| 4 | УП | | 4 | 28 | 4 | 1 | Зачет |
| | РПД | | 4 | 28 | 4 | 1 | |
| Итого | УП | 4 | 4 | 60 | 4 | 2 | |
| | РПД | 4 | 4 | 60 | 4 | 2 | |

Рабочая программа дисциплины составлена в соответствии с федеральным государственным образовательным стандартом высшего образования по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело, утверждённым приказом Минобрнауки России от 12.08.2020 г. № 963

Составитель (и):

доктор технических наук, Доцент

Федорова
Анатолевна

Лариса

От кафедры составителя:

Заведующий кафедрой менеджмента

Титова Марина
Николаевна

От выпускающей кафедры:

Заведующий кафедрой

Куличенко Анатолий
Васильевич

Методический отдел:

1 ВВЕДЕНИЕ К РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЕ ДИСЦИПЛИНЫ

1.1 Цель дисциплины: Сформировать компетенции обучающегося в области управления товарным ассортиментом, позволяющим обеспечить эффективное формирование ассортиментной политики предприятия, оценки качества и обеспечения сохранности товаров.

1.2 Задачи дисциплины:

- изучить принципы управления ассортиментом;
- освоить определение вектора и приоритеты в развитии ассортимента компании;
- внести логику и последовательность в принятие решений по управлению продуктом;
- научиться соблюдать оптимальные условия и сроки хранения и транспортирования;
- изучить контроль режима и сроки хранения товаров.

1.3 Требования к предварительной подготовке обучающегося:

Предварительная подготовка предполагает создание основы для формирования компетенций, указанных в п. 2, при изучении дисциплин:

- Организация и технология розничной торговли
- Товарный менеджмент
- Товароведение однородных групп непродовольственных товаров
- Поведение потребителей

2 КОМПЕТЕНЦИИ ОБУЧАЮЩЕГОСЯ, ФОРМИРУЕМЫЕ В РЕЗУЛЬТАТЕ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

ПК-4: Способен определять и согласовывать требования к продукции (услугам), установленные потребителями, а также требования, не установленные потребителями, но необходимые для эксплуатации продукции (услуг)

Знать: Виды товарных потерь, причины их возникновения и порядок списания; классификацию ассортимента, товароведные характеристики продовольственных и непродовольственных товаров однородных групп, оценку качества, маркировку; условия и сроки транспортирования и хранения, санитарно-эпидемиологические требования к ним.

Уметь: Формировать и анализировать торговый (или промышленный) ассортимент; - оценивать качество товаров и устанавливать их градации качества; - рассчитывать товарные потери и списывать их; - идентифицировать товары; - соблюдать оптимальные условия и сроки хранения и транспортирования, санитарно-эпидемиологические требования к ним.

Владеть: Навыками определения показателей ассортимента; распознавания товаров по ассортиментной принадлежности; оценки качества товаров в соответствии с установленными требованиями; установления градаций качества; расшифровки маркировки; контроля режима и сроков хранения товаров; соблюдения санитарно-эпидемиологических требований к товарам, упаковке, условиям и срокам хранения.

3 РЕЗУЛЬТАТЫ ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

| Наименование и содержание разделов, тем и учебных занятий | Семестр (курс для ЗАО) | Контактная работа | | СР (часы) | Инновац. формы занятий | Форма текущего контроля |
|--|---------------------------|-------------------|---------------|--------------|------------------------------|-------------------------------|
| | | Лек. (часы) | Пр. (часы) | | | |
| Раздел 1. Управление ассортиментом товаров | 3 | | | | | С |
| Тема 1. Ассортиментная политика предприятия | | 1 | | 8 | ГД | |
| Тема 2. . Формирование ассортимента товаров | | 2 | | 10 | ГД | |
| Тема 3. Стратегия и тактика управления ассортиментом | | 1 | | 14 | ГД | |
| Итого в семестре (на курсе для ЗАО) | | 4 | | 32 | | |
| Консультации и промежуточная аттестация - нет | | 0 | | | | |
| Раздел 2. Товар как инструмент удовлетворения потребностей | 4 | | | | | С |
| Тема 4. Понятие товара | | | 0,5 | 4 | ГД | |
| Тема 5. Понятие потребности и её связь со спросом | | | 0,5 | 4 | ГД | |
| Тема 6. Товарная политика и жизненный цикл товара | | | 0,5 | 4 | ГД | |
| Тема 7. Анализ потребности в товарах | | | 0,5 | 4 | ГД | |

| | | | | | |
|---|--|-------------|-----------|----|------|
| Раздел 3. Обеспечение качества и количества товаров | | | | | С,ДС |
| Тема 8. Свойства и показатели качества | | 0,5 | 4 | ГД | |
| Тема 9. Упаковка и хранение товаров | | 0,5 | 4 | ГД | |
| Тема 10. Реализация товаров и послепродажное обслуживание | | 1 | 4 | ГД | |
| Итого в семестре (на курсе для ЗАО) | | 4 | 28 | | |
| Консультации и промежуточная аттестация (Зачет) | | 0,25 | | | |
| Всего контактная работа и СР по дисциплине | | 8,25 | 60 | | |

4 КУРСОВОЕ ПРОЕКТИРОВАНИЕ

Курсовое проектирование учебным планом не предусмотрено

5. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ

5.1 Описание показателей, критериев и системы оценивания результатов обучения

5.1.1 Показатели оценивания

| Код компетенции | Показатели оценивания результатов обучения | Наименование оценочного средства |
|-----------------|--|---|
| ПК-4 | <p>Описывает виды товарных потерь, причины их возникновения и порядок списания.</p> <p>Классифицирует и формирует ассортимент, товароведные характеристики продовольственных и непродовольственных товаров.</p> <p>Соблюдает оптимальные условия и сроки хранения товаров, условия их оптимальной транспортировки.</p> | <p>Вопросы устного собеседования.</p> <p>Типовые практико-ориентированные задания</p> |

5.1.2 Система и критерии оценивания

| Шкала оценивания | Критерии оценивания сформированности компетенций | |
|------------------|---|-------------------|
| | Устное собеседование | Письменная работа |
| Зачтено | <p>Ответ на теоретический вопрос по материалам лекций полный, с возможными несущественными ошибками.</p> <p>Учитываются баллы, накопленные в течение семестра</p> | |
| Не зачтено | <p>Ответ на теоретический вопрос не полный, с существенными ошибками.</p> <p>Не учитываются баллы, накопленные в течение семестра</p> | |

5.2 Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности

5.2.1 Перечень контрольных вопросов

| № п/п | Формулировки вопросов |
|--------|---|
| Курс 3 | |
| 1 | Товары и предложения |
| 2 | Положение продукта на рынке |
| 3 | Измерение рыночного спроса |
| 4 | Прогнозирование спроса на основе статистики |
| 5 | Оценка конкурентной среды |
| 6 | Ценность товара для потребителя |
| 7 | Удовлетворение потребителя |
| Курс 4 | |
| 8 | Товары и предложения |
| 9 | Положение продукта на рынке |
| 10 | Понятие товара |
| 11 | Критерии классификации товаров |
| 12 | Классификация товаров по формам продукта |

| | |
|----|---|
| 13 | Классификация товаров в зависимости от времени потребления |
| 14 | Классификация товаров по особенностям спроса |
| 15 | Анализ потребности в товарах |
| 16 | Товарный ассортимент |
| 17 | Виды и классификация ассортимента |
| 18 | Принципы управления ассортиментом продукции |
| 19 | Роль товарной группы |
| 20 | Сущность ассортиментной политики предприятия |
| 21 | Ассортиментная концепция и направления ассортиментной стратегии предприятия |
| 22 | Функции управления ассортиментом товаров |
| 23 | Методы анализа ассортимента продукции |
| 24 | Методы формирования ассортимента предприятия |
| 25 | Причины конкуренции между ассортиментными позициями предприятия |
| 26 | Анализ взаимного влияния ассортиментных позиций |
| 27 | Ассортимент как поток и товарный запас |
| 28 | Принципы анализа и планирования ассортимента в условиях конкуренции |
| 29 | Природа товарных запасов и ее влияние на успешность управления товарным ассортиментом |
| 30 | Стратегия и тактика управления ассортиментом |
| 31 | Свойства и показатели качества |
| 32 | Классификация показателей качества |
| 33 | Номенклатура потребительских свойств и показателей качества товаров |
| 34 | Виды безопасности товаров и природа воздействий, влияющих на них |
| 35 | Классификация дефектов товаров |
| 36 | Условия хранения товаров |
| 37 | Упаковка товаров и её виды |
| 38 | Классификация методов хранения |
| 39 | Операции при подготовке товаров к реализации |
| 40 | Классификация товарных потерь |
| 41 | Методы по предупреждению и снижению товарных потерь |

5.2.2 Типовые тестовые задания

5.2.3 Типовые практико-ориентированные задания (задачи, кейсы)

Задача 1. Емкость рынка, на котором представлена компания со своим фирменным товаром, составляет 150 тыс. шт. в год. Товар реализуется через 1,5 тыс. магазинов, 600 из которых продают фирменный товар компании. Эти 600 магазинов продают 90 тыс. шт. товара в год, причем 30 тыс. из них - фирменный товар компании.
Вопрос:

1. Рассчитайте величину относительного покрытия рынка (ОПР) товаром компании.
2. Рассчитайте долю рынка (ДР), занимаемую этим товаром.

Задача 2. Спрос на товар составляет несколько тысяч штук в месяц и ежемесячно растет на 60%.

Вопрос. Сколько потребуется времени, чтобы спрос примерно удвоился, полагая, что существующая тенденция будет продолжаться?

Задача 3. Имеются два производителя товаров (А и Б) и три потребителя товаров (№1, №2 и №3). Все эти элементы канала распределения действуют независимо. Каждый из производителей располагает определенным количеством товара: 60 тыс. ед. и 40 тыс. ед. Каждый потребитель готов приобрести определенную часть этого товара: 50 тыс. ед., 30 тыс. ед. и 20 тыс. ед. Относительная величина прибыли (эффективность) каждого из производителей следующая:

производитель А при продаже товаров каждому из потребителей получает соответственно 16 тыс. р., 10 тыс. р. и 8 тыс. р. с каждого проданного изделия;

производитель Б – соответственно 12 тыс. р., 18 тыс. р. и 6 тыс. р.

Вопрос. Какая организация каналов распределения наиболее выгодна?

5.3 Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, владений (навыков и (или) практического опыта деятельности)

5.3.1 Условия допуска обучающегося к промежуточной аттестации и порядок ликвидации академической задолженности

Проведение промежуточной аттестации регламентировано локальным нормативным актом СПбГУПТД «Положение о проведении текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся»

5.3.2 Форма проведения промежуточной аттестации по дисциплине

Устная + Письменная Компьютерное тестирование Иная

5.3.3 Особенности проведения промежуточной аттестации по дисциплине

Время на подготовку 0.5 часа; в это время входит подготовка ответа на теоретический вопрос и решение практико-ориентированного задания.

6. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

6.1 Учебная литература

| Автор | Заглавие | Издательство | Год издания | Ссылка |
|--|--|--------------------------------|-------------|---|
| 6.1.1 Основная учебная литература | | | | |
| Джоббер, Д., Ланкастер, Дж. | Продажи и управление продажами | Москва: ЮНИТИ-ДАНА | 2017 | http://www.iprbookshop.ru/81832.html |
| Лукич, Р. М. | Управление продажами | Москва: Альпина Паблицер | 2020 | http://www.iprbookshop.ru/96863.html |
| 6.1.2 Дополнительная учебная литература | | | | |
| Валигурский Д.И. | Организация коммерческой деятельности инфраструктуре рынка | Москва: Дашков и К | 2019 | https://ibooks.ru/reading.php?short=1&productid=359539 |
| Дрёмова, Ю. Г., Букова, А. А. | Управление продажами. Практические ситуации для анализа | Москва: Научный консультант | 2018 | http://www.iprbookshop.ru/80801.html |
| Кондрашов, В. М., Горфинкеля, В. Я. | Управление продажами | Москва: ЮНИТИ-ДАНА | 2017 | http://www.iprbookshop.ru/81577.html |
| Лукич Р. М | Управление продажами | Москва: Альпина Паблицер | 2017 | http://www.iprbookshop.ru/68019.html |

6.2 Перечень профессиональных баз данных и информационно-справочных систем

Федеральный образовательный портал «Экономика Социология Менеджмент» [Электронный ресурс]. URL: <http://ecsocman.hse.ru>

Электронно-библиотечная система IPRbooks [Электронный ресурс]. URL: <http://www.iprbookshop.ru/>

Справочная правовая система «КонсультантПлюс» [Электронный ресурс]. URL: <http://www.consultant.ru/>

6.3 Перечень лицензионного и свободно распространяемого программного обеспечения

MicrosoftOfficeProfessional

Microsoft Windows

СПС КонсультантПлюс

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

| Аудитория | Оснащение |
|----------------------|---|
| Компьютерный класс | Мультимедийное оборудование, компьютерная техника с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду |
| Лекционная аудитория | Мультимедийное оборудование, специализированная мебель, доска |
| Учебная аудитория | Специализированная мебель, доска |