


Министерство науки и высшего образования РФ Ульяновский государственный университет	Форма	
Ф - Рабочая программа дисциплины		

**УТВЕРЖДЕНО**  
решением Ученого совета ИЭиБ  
от «22» июня 2023 г., протокол № 09 / 261  
Председатель  И.Б.Романова  
«22» июня 2023 г.



### РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

Дисциплина:	<b>Мерчандайзинг</b>
Факультет	управления
Кафедра:	управления
Курс	2

Программа магистратуры 38.04.02 «Стратегический менеджмент и маркетинг»  
Квалификация «магистр»

Форма обучения очная

Дата введения в учебный процесс УлГУ: «1» сентября 2023 г.

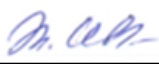
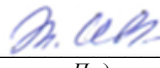
Программа актуализирована на заседании кафедры: протокол № 10 от 21.05.2024 г.


Программа актуализирована на заседании кафедры: протокол № \_\_\_\_\_ от \_\_\_\_\_ 20\_\_\_\_ г.

Программа актуализирована на заседании кафедры: протокол № \_\_\_\_\_ от \_\_\_\_\_ 20\_\_\_\_ г.

Сведения о разработчиках:

ФИО	Кафедра	Должность, ученая степень, звание
Голубева С.А.	Управления (КУ)	доцент, к.э.н., доцент

СОГЛАСОВАНО	СОГЛАСОВАНО
Заведующий кафедрой управления, реализующей дисциплину	Заведующий кафедрой управления (выпускающей кафедрой)
 Подпись /Иванова Т.Ю./ ФИО «07»_06_2023 г.	 Подпись /Иванова Т.Ю./ ФИО «07»_06_2023 г.

Министерство науки и высшего образования РФ Ульяновский государственный университет	Форма	
Ф - Рабочая программа дисциплины		

## 1. ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ:

*Цель дисциплины “Мерчандайзинг”* - это формирование знаний и развитие компетенций в области современной теории мерчандайзинга и формирование навыков ее практического использования у слушателей магистратуры, обучающихся по направлению 38.04.02 «Стратегический менеджмент и маркетинг»

*Задачи дисциплины:*


- ❖ ознакомить слушателей магистратуры с основными понятиями, законами, принципами и концептуальными подходами теории мерчандайзинга;
- ❖ рассмотреть этапы процесса мерчандайзинга;
- ❖ охарактеризовать инструменты, формы, особенности, функции мерчандайзинга;
- ❖ выявить методические особенности мерчандайзинга.

## 2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОПОП:

«Мерчандайзинг» является дисциплиной по выбору вариативной части Рабочего учебного плана подготовки магистров по направлению 38.04.02 «Стратегический менеджмент и маркетинг» и имеет код Б1.В.ДВ.01.02

Освоение курса «Мерчандайзинг» базируется на знаниях и умениях, полученных студентами по всем дисциплинам, изучаемым ранее: иностранный язык в профессиональной деятельности и международной коммуникации, технология самоорганизации личности, современные проблемы менеджмента, теория организации и организационное поведение, методы исследований в менеджменте.


В свою очередь, курс «Мерчандайзинг» обеспечивает получение основных теоретических знаний, умений для последующего изучения дисциплин: Маркетинг в отраслях и сферах деятельности, Маркетинг территорий, Рекламные технологии, Бренд-менеджмент, PR-технологии, Психология в маркетинге, Документообеспечение управленческой и маркетинговой деятельности, Статистические методы в маркетинге, Проектная деятельность, Практика по профилю профессиональной деятельности, Преддипломная практика, Защита выпускной квалификационной работы, включая подготовку к процедуре защиты и процедуру защиты.

Министерство науки и высшего образования РФ Ульяновский государственный университет	Форма	
Ф - Рабочая программа дисциплины		

**ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ, СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОСНОВНОЙ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ**

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование и развитие следующих компетенций:

Код и наименование реализуемой компетенции	Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с индикаторами достижения компетенций
ПК-2 - Способен разрабатывать и реализовывать маркетинговые программы с использованием инструментов комплекса маркетинга, осуществлять управление маркетинговой деятельностью	<p>ИД-1 ПК- 2 Знать: состав процесса стратегического и оперативного планирования; для осуществления мерчандайзинговой деятельности;</p> <p>ИД-1 ПК- 7 Уметь: анализировать эффективность маркетинговой деятельности, интегрировать различные средства продвижения в комплекс маркетинговых коммуникаций для осуществления мерчандайзинговой деятельности;</p> <p>ИД-1 ПК- 7 Владеть:  <ul style="list-style-type: none"> <li>• навыками разработки решений с использованием инструментов комплекса маркетинга для осуществления мерчандайзинговой деятельности</li> </ul> </p>

Министерство науки и высшего образования РФ Ульяновский государственный университет	Форма	
Ф - Рабочая программа дисциплины		

#### 4. ОБЩАЯ ТРУДОЕМКОСТЬ ДИСЦИПЛИНЫ

##### 4.1. Объем дисциплины в зачетных единицах (всего) 2 ЗЕТ


##### 4.2. Объем дисциплины по видам учебной работы (в часах):

Вид учебной работы	Количество часов (форма обучения - очная)		
	всего по плану	в том числе по семестрам	
		3	4
Контактная работа обучающихся с преподавателем в соответствии с УП	20	-	20
Аудиторные занятия, в том числе:	20	-	20
лекции	10	-	10
семинары и практические занятия	10	-	10
лабораторные работы, практикумы	-	-	-
Самостоятельная работа студента	52	-	52
Форма текущего контроля знаний и контроля самостоятельной работы:	Реферат Коллоквиум Контрольная работа	-	Реферат Коллоквиум Контрольная работа
Курсовая работа	-	-	-
Вид промежуточной аттестации	зачет	-	зачет
Всего часов по дисциплине	72	-	72

##### 4.3. Содержание дисциплины. Распределение часов по темам и видам учебной работы:

Форма обучения очная

Название разделов и тем	Всего	Виды учебных занятий					Форма текущего контроля знаний
		Аудиторные занятия			Занятия в интерактивной форме	Самостоятельная работа	
		Лекции	Практические занятия, семинары	Лабораторные работы, практикумы			
1. Методологические основы мерчандайзинга.	13	2	2	-	2	9	Реферат
2. Планирование атмосферы торговой точки.	11	1	1	-	1	7	Контрольная работа
3. Управление ротацией товаров в торговой точке.	11	1	1	-	1	9	Коллоквиум
4. Разработка мерчандайзинговых мероприятий.	13	2	2	-	2	9	Реферат
5. Мерчандайзинг как инструмент стимулирования сбыта.	13	2	2	-	2	9	Контрольная работа
6. Оценка эффективности мерчандайзинга.	13	2	2	-	2	9	Коллоквиум
Итого:	72	10	10	-	10	52	

Министерство науки и высшего образования РФ Ульяновский государственный университет	Форма	
Ф - Рабочая программа дисциплины		

## 5. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

### Тема 1. Методологические основы мерчандайзинга.

Подходы к сущности мерчандайзинга. Субъекты и объекты мерчандайзинговой деятельности, ее цели, задачи, принципы и основные функции. Этапы процесса мерчандайзинга и их характеристики. История становления мерчандайзинга в России и за рубежом.

### Тема 2. Планирование атмосферы торговой точки.

Атмосфера торговой точки: содержание, основные признаки и функции. Запахи, проветриваемость, температурный режим, цветовое оформление и др. элементы атмосферы торговой точки, их влияние на процесс продажи товаров/услуг. Эргономические и санитарно-гигиенические требования к атмосфере торговой точки. Правила техники безопасности в торговой точке. Планирование атмосферы торговой точки как фактора, влияющего на покупательное поведение потребителей.

### Тема 3. Управление ротацией товаров в торговой точке.

Сущность ротации товаров в торговой точке. Виды ротации товаров. Санитарно-гигиенические требования, предъявляемые к ротации товаров. Экономическое обоснование решений по ротации товаров на полочном пространстве.

### Тема 4. Разработка мерчандайзинговых мероприятий.

Содержание мерчандайзингового мероприятия. Мероприятия по стимулированию продаж в торговой точке. Событийный маркетинг в торговой точке. Использование прикассовых зон в торговых точках. Технология работы с POS-материалами в торговых точках. Особенности горизонтальных и вертикальных выкладок товаров.

### Тема 5. Мерчандайзинг как инструмент стимулирования сбыта.

Сущность, функции и виды стимулирующего мерчандайзинга. Промо-акции и распродажи в торговых точках. Ценовые методы стимулирования продаж в торговых точках. Особенности разработки программы промо-акции.

### Тема 6. Оценка эффективности мерчандайзинга.

Сущность эффективности мерчандайзинга. Показатели эффективности мерчандайзинговых мероприятий и программ. Методы оценки эффективности мерчандайзинга.

## 6. ТЕМЫ ПРАКТИЧЕСКИХ И СЕМИНАРСКИХ ЗАНЯТИЙ

Трудоемкость практических и семинарских занятий составляет – 10 часов (по очной форме обучения).

### Тема 1. Методологические основы мерчандайзинга.


*Форма проведения семинарского занятия* - научная дискуссия о сущности мерчандайзинговой деятельности. Обсуждение рефератов по истории становления мерчандайзинга в России и за рубежом.

*Вопросы по теме для обсуждения на занятии:*

1. Какова сущность мерчандайзинговой деятельности?
2. Охарактеризуйте субъекты и объекты мерчандайзинговой деятельности?

*Вопросы по теме для самостоятельного изучения:*

3. Каковы цели, задачи, принципы и основные функции мерчандайзинговой деятельности?
4. Дайте характеристику этапам процесса мерчандайзинга.

Министерство науки и высшего образования РФ Ульяновский государственный университет	Форма	
Ф - Рабочая программа дисциплины		

5. Каковы особенности становления мерчандайзинга в России? В чем состоят сходства и различия истории развития мерчандайзинга в России и за рубежом?

## **Тема 2. Планирование атмосферы торговой точки.**

*Форма проведения семинарского занятия* – деловая игра выбору модели атмосферы торговой точки.

*Вопросы по теме для обсуждения на занятии:*

1. Каково содержание, основные признаки и функции атмосферы торговой точки?
2. Охарактеризуйте элементы атмосферы торговой точки.

*Вопросы по теме для самостоятельного изучения:*

3. Дайте характеристику санитарно-гигиеническим требованиям к атмосфере торговой точки.
4. Каковы требования техники безопасности и эргономики к атмосфере торговой точки?

## **Тема 3. Управление ротацией товаров в торговой точке.**

*Форма проведения семинарского занятия* – деловая игра по принятию решений по ротации товаров на полочном пространстве. Коллоквиум по правилам ротации товаров.

*Вопросы по теме для обсуждения на занятии:*

1. Раскройте сущность ротации товаров.
2. Каковы основные этапы ротации товаров на полочном пространстве?

*Вопросы по теме для самостоятельного изучения:*

3. Охарактеризуйте различные приемы ротации товаров.
4. Дайте характеристику санитарно-гигиеническим требованиям к ротации товаров.

## **Тема 4. Разработка мерчандайзинговых мероприятий.**

*Форма проведения семинарского занятия* – ролевая игра по организации промо-акции в торговой точке. Контрольная работа в форме письменного тестирования по пройденному материалу.

*Вопросы по теме для обсуждения на занятии:*

1. Раскройте содержание мерчандайзингового мероприятия.
2. В чем состоят особенности разработки промо-акции?

*Вопросы по теме для самостоятельного изучения:*

3. Каковы методы неценового стимулирования продаж в торговой точке?
4. Каковы виды POS-материалов?
5. В чем заключаются основные этапы подготовки мерчандайзингового мероприятия?

## **Тема 5. Мерчандайзинг как инструмент стимулирования сбыта.**


*Форма проведения семинарского занятия* - деловая игра по организации ценовой стимулирующей акции в торговой точке. Обсуждение рефератов о современных тенденциях развития мерчандайзинга в РФ.

*Вопросы по теме для обсуждения на занятии:*

1. Охарактеризуйте стимулирующую роль мерчандайзинга.
2. Какова классификация стимулирующих сбыт мероприятий?

*Вопросы по теме для самостоятельного изучения:*

3. Дайте характеристику этапам разработки мероприятия по стимулированию продаж в торговой розничной точке.
4. Каковы методы стимулирования продажи товаров при розничной торговле?
5. Как «уровень культуры торгового обслуживания» влияет на эффективность мерчандайзинга?

Министерство науки и высшего образования РФ Ульяновский государственный университет	Форма	
Ф - Рабочая программа дисциплины		

## **Тема 6. Оценка эффективности мерчандайзинга.**

*Форма проведения семинарского занятия* - решение расчетных задач по оценке эффективности мерчандайзинговой деятельности предприятия. Контрольное тестирование студентов.

*Вопросы по теме для обсуждения на занятии:*

1. Каковы основные методы анализа и оценки мерчандайзинговой деятельности предприятия?
2. В чем заключается технология определения затрат и результативности мерчандайзинговой деятельности предприятия?

*Вопросы по теме для самостоятельного изучения:*

3. Охарактеризуйте систему показателей эффективности мерчандайзинга.
4. В чем заключается положительный эффект мерчандайзинга? Каковы возможные причины его снижения?


## **7.ЛАБОРАТОРНЫЕ РАБОТЫ, ПРАКТИКУМЫ**

Данный вид работ по дисциплине учебным планом не предусмотрен.

## **8.ТЕМАТИКА КУРСОВЫХ, КОНТРОЛЬНЫХ РАБОТ, РЕФЕРАТОВ**

### **8.1. Тематика рефератов по дисциплине**

1. История становления мерчандайзинга в России.
2. История становления мерчандайзинга за рубежом.
3. Мерчандайзинг: понятийный анализ.
4. Атмосфера торговой точки: понятийный анализ.
5. Элементы атмосферы торговой точки.
6. Санитарно-гигиенические требования к атмосфере торговой точки.
7. Правила техники безопасности, предъявляемые к атмосфере торговой точки.
8. Эргономические требования к атмосфере торговой точки.
9. Типология атмосферы торговой точки.
10. Технология разработки атмосферы торговой точки.
11. Цветовые решения в атмосфере торговой точки.
12. Расположение товарных зон в торговой точке.
13. Правило «эффективного треугольника» в мерчандайзинге.
14. Организация прикассовой зоны в торговой точке.
15. Разработка промо-акции.
16. Оценка эффективности промо-акции.
17. Сущность и типология промо-акций.
18. Бюджет промо-акции.
19. POS-материалы: сущность, виды, характеристики, значение.
20. Оценка эффективности использования POS-материалов в торговой точке.
21. Содержание ротации товаров на полочном пространстве.
22. Правила ротации товаров.
23. Санитарно-гигиенические требования к ротации товаров.
24. Оценка эффективности ротации товаров.
25. Роль маркетинговых исследований в оценке эффективности мерчандайзинга.
26. Методы оценки эффективности мерчандайзинга.
27. Горизонтальная выкладка товаров.
28. Вертикальная выкладка товаров.
29. Разработка планограммы.
30. Правило «правой ноги» в мерчандайзинге.
31. Событийный маркетинг и мерчандайзинг.

Министерство науки и высшего образования РФ Ульяновский государственный университет	Форма	
Ф - Рабочая программа дисциплины		

32. Мероприятия по стимулированию продаж в торговой точке.

33. Паллетная выкладка товаров.

34. Роль мотивации персонала торговой точки в мерчандайзинге.

*Написание реферата* – это краткое изложение в письменном виде или в форме публичного доклада содержания научного труда или трудов, включающий обзор литературы по теме, выбранной из перечня предлагаемых выше тем. Цель написания реферата – формирование и развитие компетенций обучающегося в области самостоятельной научно-исследовательской работы студента, в которой раскрывается суть исследуемой проблемы. Объём реферата может быть от 5 до 15 страниц формата А4. В структуре реферата выделяются: титульный лист, реферативный текст, список использованной литературы. В реферате допускается включение таблиц, графиков, схем, как в основном тексте, так и в качестве приложений. Критерии оценки реферата: соответствие теме; глубина проработки материала; правильность и полнота использования источников; владение терминологией и культурой речи; оформление реферата. По усмотрению преподавателя рефераты могут быть представлены на семинарских и практических занятиях в виде публичных выступлений с соответствующим обсуждением.

## **8.2. Тематика контрольных работ**

1. Планирование атмосферы торговой точки.

2. Мерчандайзинг как инструмент стимулирования сбыта.

*Цель написания контрольной работы* – выявление уровня знания студентом теоретического материала по соответствующей тематике. Контрольная работа предполагает письменные ответы обучающегося на поставленные вопросы и задания. Контрольная работа может быть проведена в форме группового письменного тестирования с использованием открытых/закрытых вопросов, либо в форме письменного решения заданий, кейс-ситуаций и задач по соответствующей тематике.


## **8.3. Тематика курсовых работ по дисциплине.**

Данный вид работы по дисциплине не предусмотрен учебным планом.

## **9. ПЕРЕЧЕНЬ ВОПРОСОВ К ЗАЧЕТУ**

1. История становления мерчандайзинга в России и за рубежом.
2. Сущность, функции, цели и задачи мерчандайзинг.
3. Атмосфера торговой точки: понятийный анализ. Элементы атмосферы торговой точки.
4. Типология атмосферы торговой точки.
5. Технология разработки атмосферы торговой точки.
6. Санитарно-гигиенические требования к атмосфере торговой точки.
7. Правила техники безопасности, предъявляемые к атмосфере торговой точки.
8. Эргономические требования к атмосфере торговой точки.
9. Сущность и типология промо-акций.
10. Разработка промо-акции.
11. Бюджет промо-акции и оценка его эффективности.
12. POS-материалы: сущность, виды, характеристики, значение.
13. Оценка эффективности использования POS-материалов в торговой точке.
14. Горизонтальная и вертикальная выкладка товаров.
15. Паллетная выкладка товаров.
16. Разработка планограммы.
17. Правило «эффективного треугольника» в мерчандайзинге.
18. Содержание ротации товаров на полочном пространстве.
19. Правила ротации товаров.
20. Санитарно-гигиенические требования к ротации товаров.
21. Оценка эффективности ротации товаров.




Министерство науки и высшего образования РФ Ульяновский государственный университет	Форма	
Ф - Рабочая программа дисциплины		

22. Методы оценки эффективности мерчандайзинга.
23. Роль маркетинговых исследований в оценке эффективности мерчандайзинга.
24. Организация прикассовой зоны в торговой точке.
25. Правило «правой ноги» в мерчандайзинге.
26. Мероприятия по стимулированию продаж в торговой точке.

## 10.САМОСТОЯТЕЛЬНАЯ РАБОТА ОБУЧАЮЩИХСЯ

### Форма обучения очная

Название тем	Вид самостоятельной работы	Объем в часах	Форма контроля
1.Методологические основы мерчандайзинга.	Проработка учебного материала, письменные ответы на вопросы на закрепление знаний	9	Проверка ответов на вопросы
2. Планирование атмосферы торговой точки.	Проработка учебного материала, письменные ответы на вопросы на закрепление знаний;	7	Проверка ответов на вопросы
3. Управление ротацией товаров в торговой точке.	Проработка учебного материала, выполнение заданий по теме	9	Проверка выполнения заданий
4. Разработка мерчандайзинговых мероприятий.	Проработка учебного материала, таблично-аналитические задания по теме	9	Проверка ответов на таблично-аналитические задания по теме
5. Мерчандайзинг как инструмент стимулирования сбыта.	Проработка учебного материала, решение кейс-задач по теме	9	Проверка решений кейсов по теме
6. Оценка эффективности мерчандайзинга.	Проработка учебного материала, составление конспекта по теме	9	Проверка конспекта

Министерство науки и высшего образования РФ Ульяновский государственный университет	Форма	
Ф - Рабочая программа дисциплины		

## 11. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

### а) Список рекомендуемой литературы

#### Основная

1. Маркетинг в отраслях и сферах деятельности : учебник и практикум для вузов / С. В. Карпова [и др.] ; под общей редакцией С. В. Карповой, С. В. Мхитаряна. — Москва: Издательство Юрайт, 2023. — 396 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-14869-5. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/512019>

2. Домнин, В. Н. Брендинг: учебник и практикум для вузов / В. Н. Домнин. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2023. — 493 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-13539-8. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/511517>

#### дополнительная литература:

1. Маркетинг-менеджмент: учебник и практикум для вузов / И. В. Липсиц [и др.]; под редакцией И. В. Липсица, О. К. Ойнер. — Москва: Издательство Юрайт, 2023. — 379 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-01165-4. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/511247>


2. Маркетинг: учебник и практикум для вузов / Т. А. Лукичёва [и др.] ; под редакцией Т. А. Лукичёвой, Н. Н. Молчанова. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 386 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-16503-6. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/531182>

#### Учебно-методическая

1. Мерчандайзинг: методические рекомендации для подготовки к семинарским (практическим) занятиям и организации самостоятельной работы студентов по направлению магистратуры 38.04.02 «Менеджмент» / С. А. Голубева ; УлГУ, Ин-т экономики и бизнеса. - 2023. - 16 с. - Неопубликованный ресурс. - URL:<http://lib.ulsu.ru/MegaPro/Download/MObject/15313>. - Режим доступа: ЭБС УлГУ. - Текст : электронный.

Согласовано:

Гл. библиотекарь / Голосова М.Н. 

Министерство науки и высшего образования РФ Ульяновский государственный университет	Форма	
Ф - Рабочая программа дисциплины		

## в) Профессиональные базы данных, информационно-справочные системы

### 1. Электронно-библиотечные системы:

1.1. Цифровой образовательный ресурс IPRsmart : электронно-библиотечная система : сайт / ООО Компания «Ай Пи Ар Медиа». - Саратов, [2023]. – URL: <http://www.iprbookshop.ru>. – Режим доступа: для зарегистрир. пользователей. - Текст : электронный.

1.2. Образовательная платформа ЮРАЙТ : образовательный ресурс, электронная библиотека : сайт / ООО Электронное издательство «ЮРАЙТ». – Москва, [2023]. - URL: <https://urait.ru>. – Режим доступа: для зарегистрир. пользователей. - Текст : электронный.

1.3. База данных «Электронная библиотека технического ВУЗа (ЭБС «Консультант студента») : электронно-библиотечная система : сайт / ООО «Политехресурс». – Москва, [2023]. – URL: <https://www.studentlibrary.ru/cgi-bin/mb4x>. – Режим доступа: для зарегистрир. пользователей. – Текст : электронный.

1.4. ЭБС Лань : электронно-библиотечная система : сайт / ООО ЭБС «Лань». – Санкт-Петербург, [2023]. – URL: <https://e.lanbook.com>. – Режим доступа: для зарегистрир. пользователей. – Текст : электронный.

1.5. ЭБС Znanium.com : электронно-библиотечная система : сайт / ООО «Знаниум». - Москва, [2023]. - URL: <http://znanium.com>. – Режим доступа : для зарегистрир. пользователей. - Текст : электронный.

2. КонсультантПлюс [Электронный ресурс]: справочная правовая система. / ООО «Консультант Плюс» - Электрон. дан. - Москва : КонсультантПлюс, [2023].

### 3. Базы данных периодических изданий:

3.1. eLIBRARY.RU: научная электронная библиотека : сайт / ООО «Научная Электронная Библиотека». – Москва, [2023]. – URL: <http://elibrary.ru>. – Режим доступа : для авториз. пользователей. – Текст : электронный

3.2. Электронная библиотека «Издательского дома «Гребенников» (Grebinnikon) : электронная библиотека / ООО ИД «Гребенников». – Москва, [2023]. – URL: <https://id2.action-media.ru/Personal/Products>. – Режим доступа : для авториз. пользователей. – Текст : электронный.

4. Федеральная государственная информационная система «Национальная электронная библиотека» : электронная библиотека : сайт / ФГБУ РГБ. – Москва, [2023]. – URL: <https://нэб.рф>. – Режим доступа : для пользователей научной библиотеки. – Текст : электронный.

5. Российское образование : федеральный портал / учредитель ФГАУ «ФИЦТО». – URL: <http://www.edu.ru>. – Текст : электронный.

6. Электронная библиотечная система УлГУ : модуль «Электронная библиотека» АБИС Мега-ПРО / ООО «Дата Экспресс». – URL: <http://lib.ulsu.ru/MegaPro/Web>. – Режим доступа : для пользователей научной библиотеки. – Текст : электронный.

СОГЛАСОВАНО:

*Иванов Вадим*

Должность сотрудника УИТиТ

*Иуренко ЮВ*


ФИО

*Иванов*

подпись

*01.06.2023*

дата

Министерство науки и высшего образования РФ Ульяновский государственный университет	Форма	
Ф - Рабочая программа дисциплины		

## МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Аудитории для проведения лекций, семинарских занятий, для проведения текущего контроля и промежуточной аттестации, групповых и индивидуальных консультаций.

Аудитории укомплектованы специализированной мебелью, учебной доской. Аудитории для проведения лекций оборудованы мультимедийным оборудованием для предоставления информации большой аудитории. Помещения для самостоятельной работы оснащены компьютерной техникой с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа к электронной информационно-образовательной среде, электронно-библиотечной системе. Перечень оборудования, используемого в учебном процессе, указывается в соответствии со сведениями о материально-техническом обеспечении и оснащённости образовательного процесса, размещёнными на официальном сайте УлГУ в разделе «Сведения об образовательной организации».

### 13. СПЕЦИАЛЬНЫЕ УСЛОВИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ

В случае необходимости, обучающимся из числа лиц с ограниченными возможностями здоровья (по заявлению обучающегося) могут предлагаться одни из следующих вариантов восприятия информации с учетом их индивидуальных психофизических особенностей:

– для лиц с нарушениями зрения: в печатной форме увеличенным шрифтом; в форме электронного документа; в форме аудиофайла (перевод учебных материалов в аудиоформат); в печатной форме на языке Брайля; индивидуальные консультации с привлечением тифлосурдопереводчика; индивидуальные задания и консультации;


– для лиц с нарушениями слуха: в печатной форме; в форме электронного документа; видеоматериалы с субтитрами; индивидуальные консультации с привлечением сурдопереводчика; индивидуальные задания и консультации;

– для лиц с нарушениями опорно-двигательного аппарата: в печатной форме; в форме электронного документа; в форме аудиофайла; индивидуальные задания и консультации.

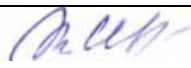
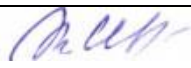
Разработчики программы дисциплины:  
к.э.н, доцент кафедры управления ИЭиБ  
ФГБОУ ВО «УлГУ»




Голубева С.А.

Министерство науки и высшего образования РФ Ульяновский государственный университет	Форма	
Ф - Рабочая программа дисциплины		

### ЛИСТ ИЗМЕНЕНИЙ

№ п/п	Содержание изменения или ссылка на прилагаемый текст изменения	ФИО заведующего кафедрой, реализующей дисциплину/выпускающей кафедрой	Подпись	Дата
1	Внесение изменений в п.п. в) Профессиональные базы данных, информационно-справочные системы п. 11 «Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины» с оформлением приложения 1	Иванова Т.Ю.		21.05.2024 г.
2.	Внесение изменений п. 11 «Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины» п.п. Список рекомендуемой литературы с оформлением приложения 2	Иванова Т.Ю.		21.05.2024 г.

Министерство науки и высшего образования РФ Ульяновский государственный университет	Форма	
Ф - Рабочая программа дисциплины		

**б) Программное обеспечение –**

- Операционная система Windows;
- Пакет офисных программ Microsoft Office.

**в) Профессиональные базы данных, информационно-справочные системы**

**1. Электронно-библиотечные системы:**

1.1. Цифровой образовательный ресурс IPRsmart : электронно-библиотечная система : сайт / ООО Компания «Ай Пи Ар Медиа». - Саратов, [2024]. – URL: <http://www.iprbookshop.ru>. – Режим доступа: для зарегистрир. пользователей. - Текст : электронный.

1.2. Образовательная платформа ЮРАЙТ : образовательный ресурс, электронная библиотека : сайт / ООО Электронное издательство «ЮРАЙТ». – Москва, [2024]. - URL: <https://urait.ru>. – Режим доступа: для зарегистрир. пользователей. - Текст : электронный.

1.3. База данных «Электронная библиотека технического ВУЗа (ЭБС «Консультант студента») : электронно-библиотечная система : сайт / ООО «Политехресурс». – Москва, [2024]. – URL: <https://www.studentlibrary.ru/cgi-bin/mb4x>. – Режим доступа: для зарегистрир. пользователей. – Текст : электронный.

1.4. ЭБС Лань : электронно-библиотечная система : сайт / ООО ЭБС «Лань». – Санкт-Петербург, [2024]. – URL: <https://e.lanbook.com>. – Режим доступа: для зарегистрир. пользователей. – Текст : электронный.

1.5. ЭБС Znanium.com : электронно-библиотечная система : сайт / ООО «Знаниум». - Москва, [2024]. - URL: <http://znanium.com>. – Режим доступа : для зарегистрир. пользователей. - Текст : электронный.

**2. КонсультантПлюс** [Электронный ресурс]: справочная правовая система. / ООО «Консультант Плюс» - Электрон. дан. - Москва : КонсультантПлюс, [2024].

**3. eLIBRARY.RU**: научная электронная библиотека : сайт / ООО «Научная Электронная Библиотека». – Москва, [2024]. – URL: <http://elibrary.ru>. – Режим доступа : для авториз. пользователей. – Текст : электронный

**4. Федеральная государственная информационная система «Национальная электронная библиотека»** : электронная библиотека : сайт / ФГБУ РГБ. – Москва, [2024]. – URL: <https://нэб.рф>. – Режим доступа : для пользователей научной библиотеки. – Текст : электронный.

**5. Российское образование** : федеральный портал / учредитель ФГАУ «ФИЦТО». – URL: <http://www.edu.ru>. – Текст : электронный.


**6. Электронная библиотечная система УлГУ** : модуль «Электронная библиотека» АБИС Мега-ПРО / ООО «Дата Экспресс». – URL: <http://lib.ulsu.ru/MegaPro/Web>. – Режим доступа : для пользователей научной библиотеки. – Текст : электронный.

Инженер ведущий



Щуренко Ю.В.

20.05.2024

Министерство науки и высшего образования РФ Ульяновский государственный университет	Форма	
Ф - Рабочая программа дисциплины		

## УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

### а) Список рекомендуемой литературы

#### Основная

1. Маркетинг в отраслях и сферах деятельности : учебник и практикум для вузов / С. В. Карпова [и др.] ; под общей редакцией С. В. Карповой, С. В. Мхитаряна. — Москва: Издательство Юрайт, 2024. — 396 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-14869-5. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/537021>

2. Домнин, В. Н. Брендинг: учебник и практикум для вузов / В. Н. Домнин. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2024. — 493 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-13539-8. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/536560>

#### дополнительная литература:

1. Маркетинг услуг : учебник и практикум для вузов / С. В. Карпова [и др.] ; под общей редакцией С. В. Карповой, С. В. Мхитаряна. — Москва: Издательство Юрайт, 2024. — 222 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-19490-6. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/556538>

1. Маркетинг в отраслях и сферах деятельности: учебное пособие / под ред. д-ра экон. наук, проф. Н.А. Нагапетьянца. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Вузовский учебник : ИНФРА-М, 2024. — 282 с. — (Вузовский учебник). - ISBN 978-5-9558-0163-6. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/2079503>

2. Шамис, В. А. Маркетинг в отраслях и сферах деятельности : учебник / В. А. Шамис, Г. Г. Левкин. — Москва : Ай Пи Ар Медиа, 2023. — 174 с. — ISBN 978-5-4497-1826-6. — Текст : электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/124747.html>

#### Учебно-методическая

2. Мерчандайзинг: методические рекомендации для подготовки к семинарским (практическим) занятиям и организации самостоятельной работы студентов по направлению магистратуры 38.04.02 «Менеджмент» / С. А. Голубева ; УлГУ, Ин-т экономики и бизнеса. - 2023. - 16 с. - Неопубликованный ресурс. - URL: <http://lib.ulsu.ru/MegaPro/Download/MObject/15313>. - Режим доступа: ЭБС УлГУ. - Текст : электронный.

Согласовано:

Ведущий специалист / Голосова М.Н. 