

**Частное образовательное учреждение высшего образования
"Курский институт менеджмента, экономики и бизнеса"**



УТВЕРЖДАЮ

Проректор по учебной работе

Н.А. Еськова

31 августа 2023 г.

Рынки потребительских товаров

Аннотация рабочей программы дисциплины

Закреплена за кафедрой	экономики
Учебный план	38.03.06 Торговое дело, Профиль «Коммерция»
Квалификация	Бакалавр
Форма обучения	очная, очно-заочная, заочная
Программу составил(и):	к.э.н., доцент Рашидова И.А. к.э.н., доцент Околоков В.М.

**Распределение часов дисциплины по семестрам
очная форма**

Семестр (<Курс>.<Семестр на курсе>)	7 (4.7)		Итого	
Неделя	18 1/6			
Вид занятий	уп	рп	уп	рп
Лекции	18	18	18	18
Практические занятия	36	36	36	36
Контактная работа на аттестацию	0,3	0,3	0,3	0,3
Итого ауд.	54,3	54,3	54,3	54,3
Контактная работа	54,3	54,3	54,3	54,3
Сам. работа	53,7	53,7	53,7	53,7
Итого	108	108	108	108

**Распределение часов дисциплины по семестрам
очно-заочная форма**

Семестр (<Курс>.<Семестр на курсе>)	5 (3.5)		Итого	
Неделя	16 4/6			
Вид занятий	уп	рп	уп	рп
Лекции	4	4	4	4
Практические занятия	8	8	8	8
Контактная работа на аттестацию	0,6	0,6	0,6	0,6
Итого ауд.	12,6	12,6	12,6	12,6
Контактная работа	12,6	12,6	12,6	12,6
Сам. работа	91,4	91,4	91,4	91,4
Часы на контроль	4	4	4	4
Итого	108	108	108	108

**Распределение часов дисциплины по семестра
заочная форма**

Курс	3		Итого	
Вид занятий	уп	рп		
Лекции	4	4	4	4
Практические занятия	8	8	8	8
Контактная работа на аттестацию	0,3	0,3	0,3	0,3
Итого ауд.	12,3	12,3	12,3	12,3
Контактная работа	12,3	12,3	12,3	12,3
Сам. работа	92	92	92	92
Часы на контроль	3,7	3,7	3,7	3,7
Итого	108	108	108	108

1. ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Цель - познание закономерностей формирования и развития рынка потребительских товаров и услуг в современных условиях

2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ) В СТРУКТУРЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Цикл (раздел) ОП:	Б1.В.13
2.1	Требования к предварительной подготовке обучающегося:
2.1.1	Организация торговой деятельности
2.1.2	Информационные системы управления организациями торговли
2.1.3	Управление человеческими ресурсами
2.1.4	Мерчендайзинг
2.1.5	Управление торгово-технологическими процессами
2.1.6	Основы самоменеджмента
2.2	Дисциплины (модули) и практики, для которых освоение данной дисциплины (модуля) необходимо как предшествующее:
2.2.1	Управление качеством в коммерческой деятельности
2.2.2	Сервисная деятельность
2.2.3	Бизнес-планирование
2.2.4	Коммерческая логистика
2.2.5	Организация транспортно-складских процессов
2.2.6	Методы стимулирования продаж
2.2.7	Международная торговля
2.2.8	Экономическое управление бизнесом

3. КОМПЕТЕНЦИИ ОБУЧАЮЩЕГОСЯ, ФОРМИРУЕМЫЕ В РЕЗУЛЬТАТЕ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

ПК-4.1: Способен проводить анализ и оценку конъюнктуры рынка (в т.ч. с учетом тенденций развития электронной торговли), эффективности ведения хозяйственной деятельности торговой организации в условиях применения цифровых и иных решений в бизнесе	
Знать:	сущность конъюнктуры рынка
Уметь:	анализировать конъюнктуру рынка в т.ч. с учетом тенденций развития электронной торговли
Владеть:	способностью оценивать эффективность ведения хозяйственной деятельности торговой организации

ПК-6.3: Разрабатывает и совершенствует системы распределения (дистрибуции)	
Знать:	инновационные подходы в системе распределения товаров
Уметь:	формировать систему распределения
Владеть:	рациональными способами совершенствовании системы распределения

В результате освоения дисциплины (модуля) обучающийся должен

3.1	Знать: ✓ значимость товаров в обеспечении качества жизни, её безопасности; классификацию товаров и сегментацию потребителей.
3.2	Уметь: ✓ выявлять потребности потребителей; ✓ проводить сегментацию потребителей по конкретным группам товаров; ✓ определять обеспеченность населения в товарах.
3.3	Владеть: ✓ навыками определения состояния и перспектив развития рынка по различным товарам; ✓ навыками проведения сегментации рынка по ассортиментному и региональному признакам; ✓ навыками выделения основных классификационных признаков товарных рынков.