

АННОТАЦИЯ

Дисциплина «Продвижение продукции на рынке декоративно-прикладного искусства и народных промыслов» разработана для студентов 1 курса, обучающихся по направлению подготовки 54.04.02 «Декоративно-прикладное искусство и народные промыслы», магистерская программа: «Организационная деятельность в декоративно-прикладном искусстве и народных промыслах».

Дисциплина «Продвижение продукции на рынке декоративно-прикладного искусства и народных промыслов» является логичным продолжением курсов «Философские проблемы науки и техники», «История и методология декоративно-прикладного искусства и народных промыслов» входит в вариативную часть блока «Дисциплины (модули)» и является дисциплиной выбора.

Общая трудоемкость освоения дисциплины составляет 3 зач. единицы (108 часов). Учебным планом предусмотрены лабораторные занятия 54 часа, самостоятельная работа студентов 54 часа. Дисциплина реализуется на 1 курсе в 2 семестре.

Дисциплина «Продвижение продукции на рынке декоративно-прикладного искусства и народных промыслов» акцентирует внимание на проблемах и перспективах продвижения образцов декоративно-прикладного искусства в условиях развития современного общества. Особенностью данной дисциплины является изучение понятия логистика, технологий распространения товаров и доставки материалов в области декоративно-прикладного искусства и народных промыслов.

Изучение курса «Продвижение продукции на рынке декоративно-прикладного искусства и народных промыслов» связано с дисциплинами: «Брендинг и авторский знак в декоративно-прикладном искусстве и народных промыслах», «Дизайн в декоративно-прикладном искусстве и народных промыслах», «Продвижение продукции на рынке декоративно-прикладного искусства и народных промыслов», «Организационно-

управленческая и экспертная деятельность в декоративно-прикладном искусстве и народных промыслах», «Проектирование», «Конструирование».

Цель – изучить логистический подход применительно к декоративно-прикладному искусству и народным промыслам в современных условиях, возможности увеличения объемов торговли, расширения розничных сетей, продвижения товара на рынке.

Задачи

1. Дать теоретические основы и практические навыки планирования
2. Дать теоретические основы и практические навыки организации и контроля
3. Изучить основы транспортировки, сбыта товаров, складирования, хранения
4. Создать представления о информационном обеспечении логистических процессов.
5. Выработать навыки решения логистических задач;
6. Выработать навыки организации рациональных каналов товародвижения.

Для успешного изучения дисциплины «Продвижение продукции на рынке декоративно-прикладного искусства и народных промыслов» у обучающихся должны быть сформированы следующие предварительные компетенции:

- способность к абстрактному мышлению, анализу, синтезу (ОК-1);
- способность к самостоятельному обучению новым методам исследования, к изменению научного и научно-производственного профиля своей профессиональной деятельности (ОПК-1);
- способность вести научную и профессиональную дискуссию (ОПК-3);
- готовность проявлять творческую инициативу, брать на себя всю полноту профессиональной ответственности (ОПК-4);

- способность социального взаимодействия, самоорганизации и самоуправления системно-деятельностного характера, к активному общению в творческой, научной, производственной и художественной жизни (ОПК-8);
- способность к системному пониманию всех проблем, связанных с умением поставить художественно-творческие задачи и предложить их решение, готовностью к самостоятельному созданию художественного образа предмета, изделия, произведения декоративно-прикладного искусства и его исполнению в материале (ПК-1);

В результате изучения данной дисциплины у обучающихся формируются следующие общекультурные/ общепрофессиональные/ профессиональные компетенции (элементы компетенций).

Код и формулировка компетенции	Этапы формирования компетенции	
ОК-2 готовность действовать в нестандартных ситуациях, нести социальную ответственность за принятые решения	Знает	Основные приемы разрешения кризисных ситуаций, современную законодательную базу. Особенности продвижения продукции сувенирной продукции в регионе и России
	Умеет	Использовать знания по продвижении продукции в нестандартных ситуациях, применять творческий подход
	Владеет	Навыками организации сувенирного бизнеса с учетом возможных действий в нестандартных ситуациях, принятия социальной ответственности за принятые решения
ОПК-4 готовность проявлять творческую инициативу, брать на себя всю полноту	Знает	Основы логистического подхода к движению материального потока; Принципы построения логистических систем; Особенности развития сувенирного бизнеса и сувенирной продукции в регионе и России

профессиональной ответственности	Умеет	Использовать технологические, информационные и организационные инновации Использовать транспортную систему, тарифные системы основных видов транспорта; Использовать системы организации и снабжения производственного процесса; Использовать процесс организации заказа. Использовать знания по организации сувенирного бизнеса и продвижении продукции в нестандартных ситуациях, применять творческий подход
	Владеет	Навыками организации бизнеса, готовностью проявлять творческую инициативу, брать на себя всю полноту профессиональной ответственности Навыками использования транспортной системы, тарифной системы основных видов транспорта; системы организации и снабжения производственного процесса; процесса организации заказа.
ПК-5 способность организации работы творческого коллектива исполнителей, готовностью к принятию профессиональных и управленческих решений, определению порядка выполнения работ и поиску оптимальных решений при создании	Знает	Основы логистического подхода к движению материального потока; Принципы построения логистических систем; Технологические, информационные и организационные инновации Транспортную систему, тарифные системы основных видов транспорта; Системы организации и снабжения производственного процесса; Процесс организации заказа.
	Умеет	Строить логистическую систему Определить оптимальный маршрут транспортировки; Определить размер оптимальной партии закупки; Организовать работу склада. Научно анализировать значимые процессы в обозначенной области, прогнозировать события, разрабатывать методы

продукции с учетом требований качества, надежности и стоимости		стратегического управления; конструировать, организационные отношения в сфере своей деятельности;
	Владеет	Навыками продвижения сувенирной продукции на рынке Навыками управления качеством в процессе организации деятельности.

Для формирования вышеуказанных компетенций в рамках дисциплины «Продвижение продукции на рынке декоративно-прикладного искусства и народных промыслов» применяются следующие методы активного/интерактивного обучения: проблемная лекция, лекция-беседа, дискуссия