



МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ  
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего образования  
**«Дальневосточный федеральный университет»**  
(ДВФУ)

---

**ШКОЛА ЭКОНОМИКИ И МЕНЕДЖМЕНТА**

СОГЛАСОВАНО  
Руководитель ОП

Л.О. Коршенко

28 июня 2018 г.

УТВЕРЖДАЮ

Заведующая кафедрой товароведения и  
экспертизы товаров

Л.А. Текутьева

28 июня 2018 г.

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ**

Категорийный менеджмент

**Направление подготовки 38.03.07 Товароведение**

Профиль: Товарный менеджмент

**Форма подготовки: заочная**

курс 5 курс

лекции - 4 час.

практические занятия - 6 час.

лабораторные работы - 0 час.

в том числе с использованием МАО лек. 2 / пр. 2 / лаб. 0 час.

всего часов аудиторной нагрузки – 10 час.

в том числе с использованием МАО 2 час.

самостоятельная работа – 62 час.

в том числе на подготовку к зачету 4 час.

контрольные работы - 0

курсовая работа / курсовой проект не предусмотрен

зачет: 5 курс

экзамен: нет

Рабочая программа составлена в соответствии с требованиями федерального государственного образовательного стандарта высшего образования, утвержденного приказом Министерства образования и науки РФ от 04 декабря 2015 г. № 1429.

Рабочая программа обсуждена на заседании кафедры товароведения и экспертизы товаров, протокол № 9 от 28 июня 2018 г.

Заведующая кафедрой канд. техн. наук, доцент Текутьева Л.А.

Составитель канд. техн. наук, доцент Смертина Е.С.

**I. Рабочая программа пересмотрена на заседании кафедры:**

Протокол от « \_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 20\_\_ г. № \_\_\_\_\_

Заведующий кафедрой \_\_\_\_\_  
(подпись) (И.О. Фамилия)

**II. Рабочая программа пересмотрена на заседании кафедры:**

Протокол от « \_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 20\_\_ г. № \_\_\_\_\_

Заведующий кафедрой \_\_\_\_\_  
(подпись) (И.О. Фамилия)

**III. Рабочая программа пересмотрена на заседании кафедры:**

Протокол от « \_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 20\_\_ г. № \_\_\_\_\_

Заведующий кафедрой \_\_\_\_\_  
(подпись) (И.О. Фамилия)

## **Аннотация к рабочей программе дисциплины «Категорийный менеджмент»**

Учебный курс «Категорийный менеджмент» предназначен для студентов направления подготовки 38.03.07 Товароведение, профиля «Товарный менеджмент».

Дисциплина «Категорийный менеджмент» включена в состав дисциплин по выбору вариативной части блока «Дисциплины (модули)».

Общая трудоемкость дисциплины составляет 2 зачетные единицы, 72 часа. Учебным планом предусмотрены лекционные занятия (4 часа), практические занятия (6 часов, в том числе МАО 2 часа), самостоятельная работа студентов (62 часа, в том числе 4 часа на подготовку к зачету). Дисциплина реализуется на 5 курсе.

Дисциплина «Категорийный менеджмент» основывается на знаниях, умениях и навыках, полученных в результате изучения дисциплин «Товароведение однородных групп продовольственных товаров», «Товароведение однородных групп непродовольственных товаров», «Информационное обеспечение товароведения и экспертизы товаров», «Организация и управление коммерческой деятельностью», «Товарный менеджмент», и позволяет подготовить студентов к прохождению преддипломной практики и выполнению выпускной квалификационной работы.

Содержание дисциплины состоит из двух разделов и охватывает следующий круг вопросов:

1. Методологические основы категорийного менеджмента: концепция управления категориями товаров; структура категорийного менеджмента; субъекты категорийного менеджмента; категорийная политика торговых организаций.

2. Оперативный категорийный менеджмент: этапы внедрения категорийного менеджмента в торговой организации; процесс управления товарными категориями; основные методы категорийного менеджмента и

умение определять товарные категории и оценивать их эффективность.

**Цель** – овладеть системой базовых понятий и определений в области категорийного менеджмента, применительно для сферы малого и среднего предпринимательства, с использованием инновационных технологий; усвоить теоретические знания в области категорийного менеджмента, приобрести умения их использования в условиях, моделирующих профессиональную деятельность, и сформировать необходимые компетенции.

**Задачи:**

- усвоение основных понятий в области категорийного менеджмента;
- рассмотрение целей, задач и принципов категорийного менеджмента;
- определение товарных категорий как объектов категорийного менеджмента;
- изучение концепций товарного менеджмента и выявление их отличий от классических концепций управления торговым ассортиментом;
- рассмотрение процесса управления товарными категориями, характеристика этапов этого процесса;
- формирование умений определять товарные категории и оценивать их эффективность.

Для успешного изучения дисциплины «Категорийный менеджмент» у обучающихся должны быть сформированы следующие предварительные компетенции:

- способность к самоорганизации и самообразованию;
- способность находить организационно-управленческие решения в стандартных и нестандартных ситуациях;
- умение использовать нормативно-правовые акты в своей профессиональной деятельности;
- способность использовать основные положения и методы социальных, гуманитарных и экономических наук при решении профессиональных задач;
- способность применять знания естественнонаучных дисциплин для организации торгово-технологических процессов и обеспечения качества и

безопасности потребительских товаров;

- способность применять принципы товарного менеджмента и маркетинга при закупке, продвижении и реализации сырья и товаров с учетом их потребительских свойств.

В результате изучения данной дисциплины у обучающихся формируются следующие профессиональные компетенции (элементы компетенций):

Код и формулировка компетенции	Этапы формирования компетенции	
ПК-6 навыки управления основными характеристиками товаров (количественными, качественными, ассортиментными и стоимостными) на всех этапах жизненного цикла с целью оптимизации ассортимента, сокращения товарных потерь и сверхнормативных товарных запасов	Знает	основные характеристики товаров, виды товарных потерь, причины возникновения
	Умеет	формировать ассортимент; анализировать организацию сокращения товарных потерь и сверхнормативных товарных запасов
	Владеет	методами оптимизации ассортимента, сокращения товарных потерь и сверхнормативных товарных запасов
ПК-7 умение анализировать спрос и разрабатывать мероприятия по стимулированию сбыта товаров и оптимизации торгового ассортимента	Знает	содержание категории конкурентоспособности товаров и организаций
	Умеет	оценивать и прогнозировать спрос, формировать ассортимент товаров и разрабатывать мероприятия по стимулированию сбыта товаров
	Владеет	принципами обеспечения конкурентоспособности, методами ее оценки, навыками разрабатывать мероприятия по стимулированию сбыта товаров
ПК-8 знание ассортимента и потребительских свойств товаров, факторов, формирующих и сохраняющих их качество	Знает	классификацию укрупненного ассортимента потребительских товаров; факторы, их обеспечивающие
	Умеет	оценивать эффективность деятельности по управлению товарными категориями
	Владеет	методами анализа товарного ассортимента, подходами к выбору направлений его совершенствования

Для формирования вышеуказанных компетенций в рамках дисциплины «Категорийный менеджмент» применяются следующие методы активного / интерактивного обучения: работа в малых группах, семинар пресс-

конференция, научно-практические конференции, анализ и обобщение конкретных контрольных материалов.

## **I. СОДЕРЖАНИЕ ТЕОРЕТИЧЕСКОЙ ЧАСТИ КУРСА**

**Раздел I. Методологические основы категорийного менеджмента.  
(2 час.)**

### **Тема 1.1. Концепция управления категориями товаров (1 час.)**

Концепция управления категориями товаров: понятие, назначение, сущность. Сравнительная характеристика товарного и категорийного менеджмента. Концепция категорийного менеджмента как инструмент формирования ассортиментной политики.

Влияние категорийного менеджмента на изменение отношений между производителями, поставщиками и продавцами. Преимущества концепции категорийного менеджмента перед классической концепцией закупок.

Основная идея категорийного менеджмента.

### **Тема 1.2. Структура категорийного менеджмента (1 час.)**

Цели, задачи, принципы, функции категорийного менеджмента.

Объекты категорийного менеджмента - товарные категории и процессы их товародвижения. Признаки группирования товаров. Классификация товарных категорий на субкатегории, ассортиментные линии, торговые марки: понятия, их место в товарной категории. Классификация товарных категорий по степени новизны, развитию и характеру спроса: новые, установившиеся, развивающиеся, комплексные, пассивного спроса, их краткая характеристика, а также по роли категорий: уникальные, приоритетные, базовые, периодические, удобные. Типы категорийных товаров: прибыльные, привлекающие, уникальные и др. Роль товарных категорий в ассортиментном перечне товаров предприятия розничной торговли.



### **Тема 1.3. Субъекты категорийного менеджмента (0 час.)**

Субъекты управления в категорийном менеджменте, их взаимоотношения.

Категорийные менеджеры: понятия, назначение, виды, цели, задачи, квалификационные требования к ним, сфера действий, основные обязанности.

### **Тема 1.4. Категорийная политика торговых организаций (0 час.)**

Категорийная политика: цель, задачи и основные направления. Определение признаков группировки товаров в категории. Поиск и отбор товарных предложений категорийных товаров, продвижение категорийных товаров, выбор направлений категорийной политики. Обоснование выбора определенных направлений категорийной политики.

## **Раздел II. Оперативный категорийный менеджмент (2 час.)**

### **Тема 2.1. Этапы внедрения категорийного менеджмента в торговой организации (1 час.)**

Подготовительный этап: обоснование целесообразности применения категорийного менеджмента, разработка плана внедрения и категорийной политики, пересмотр организационной структуры и взаимоотношений с поставщиками, составление бизнес-плана.

Основной этап: построение ассортиментной матрицы, формирование товарных категорий, определение их структуры и роли, корректировка цен, распределение торговых площадей внутри категории.

Оценочный этап: анализ и оценка результатов управления ассортиментом, мониторинг конкурентов.

Методика проведения кросс-категорийного анализа.

### **Тема 2.2. Процесс управления товарными категориями (1 час.)**

Этапы процесса управления: определение категории; планирование категорий; управление товарной категорией, анализ и оценка эффективности категории, коррекция стратегий. Характеристика содержания деятельности

указанных этапов и их результатов. Эффект от сотрудничества участников канала товародвижения категории.

Подготовительный этап. Функции, выполняемые при определении товарных категорий.

Критерии определения товарных категорий (взаимозаменяемость и/или дополняемость). Сегментирование рынка по целевым группам потребителей. Сегментирование товарных категорий на градации: понятие, назначение, показатели, характеризующие категории (товарооборот, прибыль, стоимость товарных запасов, норма реализации и другое). Ориентация при определении категорий на запросы потребителей и выявление спроса на целевом сегменте рынка. Формирование структуры товарной категории. Определение стратегической роли товарных категорий.

Определение показателей оценки деятельности по управлению товарными категориями.

Планирование товарной категории: понятие, назначение, основные операции.

Основной этап – управление товарной категорией. Функции, выполняемые категорийным менеджером на этом этапе: закрепление сфер ответственности участников канала товародвижения категории; установление связей с поставщиками товарных категорий, организация доставки, хранения и подготовки к продаже категорийных товаров, организация системы мерчандайзинга в розничной торговле, организация применения средств и методов маркетинга с учетом особенностей товарной категории.

Завершающий этап: анализ и оценка эффективности товарных категорий, коррекция применяемых стратегий или разработки новых.

### **Тема 2.3. Методы категорийного менеджмента (0 час.)**

Методы категорийного менеджмента: понятие, назначение, классификация.



Методы систематизации ассортимента товаров: категорийной систематизации, гармонизации структуры товарной категории, управления доступностью товарного предложения.

Аналитические методы: ABC – анализ, оптимизация товарной категории.

## **II. СОДЕРЖАНИЕ ПРАКТИЧЕСКОЙ ЧАСТИ КУРСА**

**Практические занятия (6 часов, в том числе в форме активного обучения – 2 часа).**

**Практическое занятие 1.** Введение в категорийный менеджмент (2 час)  
*Метод активного / интерактивного обучения – решение кейсов и практических заданий (1 час.)*

**Практическое занятие 2.** Управление ассортиментом розничного торгового предприятия (2 час).

*Метод активного / интерактивного обучения – расчетные задания (1 час.)*

**Практическое занятие 3.** Внедрение категорийного менеджмента в розничной торговой организации (1 час).

*Метод активного / интерактивного обучения – работа в малых группах (1 час.)*

**Практическое занятие 4.** Формирование товарных категорий (1 час).

*Метод активного / интерактивного обучения – семинар (1 час.)*

## **III. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ ОБУЧАЮЩИХСЯ**

Учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы обучающихся по дисциплине «Категорийный менеджмент» представлено в Приложении 1 и включает в себя:

– план-график выполнения самостоятельной работы по дисциплине, в том числе примерные нормы времени на выполнение по каждому заданию;

- характеристика заданий для самостоятельной работы обучающихся и методические рекомендации по их выполнению;
- требования к представлению и оформлению результатов самостоятельной работы;
- критерии оценки выполнения самостоятельной работы.

#### IV. КОНТРОЛЬ ДОСТИЖЕНИЯ ЦЕЛЕЙ КУРСА

№ п/п	Контролируемые разделы / темы дисциплины	Коды и этапы формирования компетенций		Оценочные средства	
				текущий контроль	промежуточная аттестация
1	Раздел I Раздел II	ПК - 6	Знает	УО-3 Контрольная работа (ПР-2)	Зачёт, вопросы к зачету 3,8,10,11,12 14,15,16,17 21,23, 30-38
			Умеет	ПР-2 ПР-7	
			Владеет	ПР-2 практическая работа	
2	Раздел I Раздел II	ПК - 7	Знает	Тест (ПР-1) Конспект (ПР-7)	Зачёт, вопросы к зачету 1,2,3,4,5, 12, 14,15,16,17 35-38
			Умеет	Реферат (ПР-4)	
			Владеет	Конспект (ПР-7) Контрольная работа (ПР-2)	
3	Раздел I Раздел II	ПК - 8	Знает	Конспект (ПР-7)	Зачёт, вопросы к зачету 12-24, 30-35
			Умеет	ПР-2 практическая работа	
			Владеет	Тест (ПР-1) Семинар	

Типовые контрольные задания, методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений и навыков и (или) опыта деятельности, а также критерии и показатели, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и характеризующие этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы, представлены в Приложении 2.

## **V. СПИСОК УЧЕБНОЙ ЛИТЕРАТУРЫ И ИНФОРМАЦИОННО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ**

### **Основная литература**

*(электронные и печатные издания)*

1. Ворох Н.И. Технологии продаж [Электронный ресурс]: учебное пособие / Н.И. Ворох, Г.А. Смирнова. - Санкт-Петербург: ИЭО СПбУТУиЭ, 2014. - 386 с. - Режим доступа: <https://e.lanbook.com/book/64081>
2. Калинин Г.Е. Международная торговля в системе мировой экономики. ВТО. Содействие управлению торговыми потоками [Электронный ресурс]: учебное пособие для вузов / Калинин Г.Е., Трибушный И.Ю. - Саратов: Вузовское образование, 2014. - 229 с. - Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/20420.html>
3. Киселев В.М. Категорийный менеджмент: Учебное пособие / В.М. Киселев, М.А. Николаева. - М.: Норма: НИЦ ИНФРА-М, 2013. - 208 с. - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/422662>
4. Куликова Н.Р. Управление ассортиментом товаров: Учебное пособие / Н.Р. Куликова, Т.А. Трыкова, Н.С. Борзунова. - М.: Альфа-М: НИЦ ИНФРА-М, 2014. - 240 с. - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/434057>
5. Хохлов А.В. Мировые товарные рынки: Учебное пособие / А.В. Хохлов. - М.: Магистр: НИЦ ИНФРА-М, 2014. - 304 с. - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/460914>
6. Шальнова О.А. Стимулирование продаж: принципы, методы, оценка: Учебное пособие / О.А. Шальнова. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2014. - 107 с. - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/433622>

### **Дополнительная литература**

*(электронные и печатные издания)*

7. Алексина С.Б. Методы стимулирования продаж в торговле: Учебник / С.Б. Алексина, Г.Г. Иванов, В.К. Крышталева, Т.В. Панкина. - М.: ИД

ФОРУМ: НИЦ Инфра-М, 2013. - 304 с. – Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/364993>

8. Антикризисное бизнес-регулирование: Монография / В.М. Распопов, Е.В. Арсенова и др.; Под ред. проф. А.Н. Ряховской; Финансовый университет при Правительстве РФ. - М.: Магистр: НИЦ Инфра-М, 2012. - 240 с. - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/329063>

9. Арсенова Е.В. Зарубежная практика антикризисного управления: Учебное пособие / Е.В. Арсенова, О.Г. Крюкова; Под ред. А.Н. Ряховской. - М.: Магистр: ИНФРА-М, 2010. - 271 с. - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/190075>

10. Баженов Ю.К. Розничная торговля в России: Монография / Ю.К. Баженов. - М.: ИНФРА-М, 2011. - 239 с. - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/232215>

11. Деревицкий А. Иные продажи [Электронный ресурс] / А. Деревицкий. - Москва: Манн, Иванов и Фербер, 2014. - 352 с. - Режим доступа: <https://e.lanbook.com/book/62231>

12. Забелин В.Г. Внешняя торговля России [Электронный ресурс]: учебное пособие / Забелин В.Г. - М.: Московская государственная академия водного транспорта, 2011. - 156 с. - Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/46699.html>

13. Крутов Д. Отдел продаж под ключ [Электронный ресурс] / Д. Крутов, С. Капустин. - Москва: Манн, Иванов и Фербер, 2013. - 224 с. - Режим доступа: <https://e.lanbook.com/book/62260>

14. Кузнецов И.Н. Управление продажами [Электронный ресурс]: Учебно-практическое пособие / И.Н. Кузнецов. - 2-е изд. - М.: Дашков и К, 2013. - 492 с. - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/430322>

15. Современные проблемы менеджмента в международном бизнесе: Монография / В.И. Королев, Л.Г. Зайцев, А.Д. Заикин; Под ред. проф. В.И. Королева. - М.: Магистр: НИЦ ИНФРА-М, 2013. - 400 с. - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/426905>



16. Шелег Н.С. Международная торговля [Электронный ресурс]: учебное пособие / Шелег Н.С., Енин Ю.И. - Минск: Высшая школа, 2014. - 512 с. - Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/35496.html>

***Периодические издания (журналы):***

1. Журнал «Управление ассортиментом магазина»
2. Журнал «Управление сбытом»
3. Журнал «Управление магазином»
4. Журнал «Управление компанией»
5. Журнал «Мое дело. Магазин»
6. Журнал «Эксперт»
7. Журнал «Управление каналами дистрибуции»

**Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети  
«Интернет»**

1. <http://assorts.ru/>
2. <http://zakonrus.ru>
3. <http://www.e-executive.ru>
4. <http://brandconsult.com.ru>
5. <http://brandinst.com.ru>
6. <http://marketing.com.ru>
7. <http://www.marketing.spb.ru>
8. <http://www.marketolog.info>
9. <http://www.marketologi.ru>
10. <http://www.russianmarket.ru>
11. <http://ecr-all.org/>
12. <http://www.znaytovar.ru>

**Нормативно-правовые документы (НПД):**

1. Гражданский кодекс Российской Федерации. Часть Вторая.

2. Закон РФ «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в РФ» от 28 декабря 2009 г №381

3. Постановление Правительства РФ от 19 января 1998 г. №55 «Об утверждении Правил продажи отдельных видов товаров, перечня товаров длительного пользования, на которые не распространяется требования покупателя о безвозмездном предоставлении ему на период ремонта или замены аналогичного товара, и перечня непродовольственных товаров надлежащего качества, не подлежащих возврату или обмену на аналогичный товар других размера, формы, габарита, фасона, расцветки или комплектации».

## **VI. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ**

Реализация дисциплины «Категорийный менеджмент» предусматривает следующие виды учебной работы: лекции, практические занятия, самостоятельную работу студентов, текущий контроль и промежуточную аттестацию.

Освоение курса дисциплины «Категорийный менеджмент» предполагает рейтинговую систему оценки знаний студентов и предусматривает со стороны преподавателя текущий контроль за посещением студентами лекций, подготовкой и выполнением всех практических занятий с обязательным предоставлением отчета о работе, выполнением всех видов самостоятельной работы.

Промежуточной аттестацией по дисциплине «Категорийный менеджмент» является экзамен, который проводится в письменном виде.

В течение учебного семестра обучающимся нужно:

- освоить теоретический материал (20 баллов);
- успешно выполнить аудиторные и контрольные задания (50 баллов);
- своевременно и успешно выполнить все виды самостоятельной работы (30 баллов).



Студент считается аттестованным по дисциплине «Категорийный менеджмент» при условии выполнения всех видов текущего контроля и самостоятельной работы, предусмотренных учебной программой.

Критерии оценки по дисциплине «Категорийный менеджмент» для аттестации на экзамене следующие: 86-100 баллов – «отлично», 76-85 баллов – «хорошо», 61-75 баллов – «удовлетворительно», 60 и менее баллов – «неудовлетворительно».

***Рекомендации по планированию и организации времени, отведенного на изучение дисциплины***

Планирование – важнейшая черта человеческой деятельности, один из характерных, обязательных признаков человеческого труда. Для организации сложной учебной деятельности очень эффективным является использование средств, напоминающих о стоящих перед нами задачах, их последовательности выполнения. Такими средствами могут быть мобильный телефон, имеющий программу органайзера, включающего будильник, календарь и список дел; таймеры, напоминающие о выполнении заданий по дисциплине; компьютерные программы составления списка дел, выделяющие срочные и важные дела.

Составление списка дел – первый шаг к организации времени. Список имеет то преимущество, что позволяет видеть всю картину в целом. Упорядочение, классификация дел в списке – второй шаг к организации времени.

Регулярность – первое условие поисков более эффективных способов работы. Рекомендуется выбрать один день недели для регулярной подготовки по дисциплине. Регулярность не просто позволяет подготовиться к делу, она создает настрой на это дело, позволяет выработать правила выполнения дела (например, сначала проработка материала лекции, учебника, чтение первоисточника, затем выделение и фиксирование основных идей в тетради).

Чтобы облегчить выполнение заданий, необходимо определить временные рамки. Еженедельная подготовка по дисциплине «Категорийный менеджмент» требует временных затрат. Четкое фиксирование по времени регулярных дел, закрепление за ними одних и тех же часов – важный шаг к организации времени. При учете времени надо помнить об основной цели рационализации – получить наибольший эффект с наименьшими затратами. Учет – лишь средство для решения основной задачи: сэкономить время.

По мнению специалистов по психологии, важность планирования и выполнения дел обуславливается также тем, что у нас накапливаются дела, задачи или идеи, которые мы не реализуем, откладываем на потом – все это негативно сказывается на нашем внутреннем состоянии в целом.

Важная роль в организации учебной деятельности отводится программе дисциплины, дающая представление не только о тематической последовательности изучения курса, но и о затратах времени, отводимом на изучение курса. Успешность освоения дисциплины во многом зависит от правильно спланированного времени при самостоятельной подготовке (в зависимости от специальности от 2 – 3 до 5 часов в неделю).

Реализация дисциплины «Категорийный менеджмент» предусматривает следующие виды учебной работы: практические работы, самостоятельную работу обучающихся, текущую аттестацию (тестирование, контрольная работа) и итоговую (зачет).

Для подготовки к практическим занятиям, обучающийся дополнительно знакомится с рекомендуемой преподавателем литературой. Результатом проделанной работы является самостоятельная разработка бренда по предложенной тематике.

Требования к результатам освоения дисциплины являются компетентностно-ориентированными и определяются требованиями к подготовке бакалавров «Товароведение» в соответствии с ФГОС ВО.

Документом, определяющим содержание, объем и порядок изучения курса «Бренд-менеджмент», является рабочая программа дисциплины.

Знания, полученные обучающимися в процессе изучения дисциплины, должны закрепляться не повторением, а применением материала. Этой цели при изучении дисциплины служат активные формы и методы обучения, такие как работа в малых группах, семинар пресс-конференция, презентация с использованием мультимедиа проектора, которые дают возможность студенту освоить профессиональные компетенции и проявить их в условиях, имитирующих профессиональную деятельность.

***Описание последовательности действий обучающихся (алгоритм изучения дисциплины)***

Начиная изучение дисциплины «Категорийный менеджмент», студенту необходимо:

- ознакомиться с программой, изучить список рекомендуемой литературы; к программе курса необходимо будет возвращаться постоянно, по мере усвоения каждой темы в отдельности, для того чтобы понять: достаточно ли полно изучены все вопросы;

- внимательно разобраться в структуре дисциплины «Категорийный менеджмент», в системе распределения учебного материала по видам занятий, формам контроля, чтобы иметь представление о курсе в целом, о лекционной и практической части всего курса изучения;

- переписать в тетрадь для практических занятий – темы практических (семинарских) занятий.

При подготовке к занятиям по дисциплине «Категорийный менеджмент» необходимо руководствоваться нормами времени на выполнение заданий. Например, при подготовке к занятию на проработку конспекта одной лекции, учебников, как правило, отводится от 0,5 часа до 2 часов, а на изучение первоисточников объемом 16 страниц печатного текста с составлением конспекта 1,5–2 часа, с составлением лишь плана около 1 часа.

### *Рекомендации по работе с литературой*

Наиболее предпочтительна потемная последовательность в работе с литературой. Ее можно представить в виде следующего примерного алгоритма:

- ознакомление с рабочей учебной программой и учебно-методическим комплексом дисциплины;
- изучение основной учебной литературы;
- проработка дополнительной (учебной и научной) литературы.

В ходе чтения очень полезно, хотя и не обязательно, делать краткие конспекты прочитанного, выписки, заметки, выделять неясные, сложные для восприятия вопросы. В целях прояснения последних нужно обращаться к преподавателю. По завершении изучения рекомендуемой литературы полезно проверить уровень своих знаний с помощью контрольных вопросов для самопроверки.

Настоятельно рекомендуется избегать механического заучивания учебного материала. Практика убедительно показывает: самым эффективным способом является не «зубрежка», а глубокое, творческое, самостоятельное проникновение в существо изучаемых вопросов.

Необходимо вести систематическую каждодневную работу над литературными источниками. Объем информации по курсу настолько обширен, что им не удастся овладеть в «последние дни» перед сессией, как на это иногда рассчитывают некоторые студенты.

Следует воспитывать в себе установку на прочность, долговременность усвоения знаний по курсу. Надо помнить, что они потребуются не только и не столько в ходе курсового зачета, но – что особенно важно – в последующей профессиональной деятельности.

Литература имеется в библиотеке университета.

При работе с учебной и научной литературой принципиально важно принимать во внимание момент развития. Курс «Категорийный менеджмент», как и большинство других дисциплин, не является и не может

являться набором неких раз и навсегда установленных истин в последней инстанции. Наоборот, он постоянно развивается и совершенствуется. В нем идет диалектический процесс отмирания устаревшего и возникновения новых идей, взглядов, теорий. В условиях ускоряющегося старения информации учебные, впрочем, как и научные, издания, далеко не всегда могут поспевать за новыми явлениями и тенденциями, порождаемыми процессом инновации. Ощутимое отставание характерно и для многих публикаций, связанных с курсом. Ведь их невозможно, даже по чисто техническим причинам, не говоря уже о других, ежегодно обновлять и переиздавать. В связи с этим в литературе по курсу студентам могут встречаться положения, которые уже не вполне отвечают новым тенденциям развития. В таких случаях следует, проявляя нужную критичность мысли, опираться не на устаревшие идеи того или другого издания, как бы авторитетно оно ни было, а на нормы, вытекающие из современных изданий, имеющих отношение к изучаемому вопросу.

В то же время настойчивое подчеркивание момента развития вовсе не означает полной ревизии учебной и научной литературы, рекомендуемой по курсу. Задача студента – проявить достаточно высокую научную культуру и не впасть в крайности как ортодоксального догматизма, так и зряшного нигилизма. Наука, как известно, развивается не только на основе отрицания, но и преемственности. В этом непрерывном процессе модернизации знания ему, конечно, будут оказывать помощь преподаватели, постоянно внося соответствующие изменения в содержание учебного процесса.

Наконец, студент обязан знать не только рекомендуемую литературу, но и новые, существенно важные издания по курсу, вышедшие в свет после его публикации.

### ***Методические рекомендации по подготовке к семинарским занятиям***

Семинарское занятие - форма самостоятельной работы студентов, позволяющая приобщить обучающихся к научному использованию

источников и литературы. Семинар это форма творческой работы, позволяющая к тому же и закрепить, и углубить имеющиеся знания. Следует разумно организовывать работу по подготовке к семинарскому занятию.

К теме каждого семинара даётся определённый план, состоящий из нескольких вопросов, рекомендуется список литературы, в том числе, и обязательной.

Работу следует организовать в такой последовательности:

- прочтение рекомендованных глав из различных учебников;
- ознакомление с остальной рекомендованной литературой из обязательного списка;
- чтение и анализ каждого источника (документа).

При работе с каждым документом надо ответить для себя на следующие вопросы:

- а) кто автор документа?
- б) какое место эти авторы занимали в обществе?
- в) как мы должны относиться к его свидетельствам, какой ракурс оценки событий он представлял?
- г) каковы причины различного отношения современников к событиям?
- д) следует уяснить значение тех архаичных и незнакомых терминов, что встречаются в тексте.

Выводы из анализа документа должны делаться самостоятельно. Критическое отношение (обдуманное) является обязательным элементом научной аналитической работы.

### ***Рекомендации по самостоятельной работе студентов***

Организация и учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы студентов (СРС)

1. Текущая и опережающая СРС, направленная на углубление и закрепление знаний, а также развитие практических умений заключается в:



- работе студентов с литературным материалом, поиске и анализе учебной литературы и электронных источников информации по изучаемым темам дисциплины;
- выполнении домашних индивидуальных и коллективных заданий;
- изучении тем, вынесенных на самостоятельную проработку, активное участие в их обсуждении на занятиях;
- изучении теоретического материала тем практических занятий, подготовке презентаций и файлов с текстовым описанием каждого слайда;
- поиске правовых актов, комментариев специалистов в справочно-правовой системе по темам занятий, индивидуальных и коллективных заданий,
- освоении технологий взаимодействия с заданными Интернет-ресурсами и их использования для решения практических задач;
- освоении технологии создания простейшего сайта компании (или, по желанию студента, в виде электронного портфолио выполненных заданий по дисциплине);
- подготовке к зачету.

### ***Рекомендации по подготовке к зачету***

Подготовка к зачету и его результативность требует умения оптимально организовывать свое время. Идеально, если студент познакомился с основными представлениями и понятиями в аудиторном процессе изучения дисциплины. Тогда подготовка к зачету по контрольным вопросам позволит систематизировать материал и глубже его усвоить.

- Работу лучше начинать с распределения предложенных контрольных вопросов по разделам и темам курса.

- Затем необходимо выяснить наличие теоретических источников (конспект лекций, учебники, монографии).

- При чтении материала следует выделять основные понятия и определения, можно их законспектировать. Выделение опорных понятий дает

возможность систематизировать представления по дисциплине и, соответственно, результативнее подготовиться к зачету.

- Успешный ответ на зачетный вопрос по дисциплине «Категорийный менеджмент» предполагает процесс продумывания логики изложения материала по каждому вопросу, запоминание практических методов исследования.

## **VII. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ**

Для осуществления образовательного процесса по дисциплине «Категорийный менеджмент» необходимы:

- учебная аудитория с мультимедийным проектором и экраном;
- доступ к сети «Интернет»;
- компьютерный класс;
- аудитории для проведения групповой работы и пленарных дискуссий;
- комплект оборудования для проведения деловых игр (доски, планшеты, ватман, фломастеры и др.).

В читальных залах Научной библиотеки ДВФУ предусмотрены рабочие места для людей с ограниченными возможностями здоровья, оснащены дисплеями и принтерами Брайля, оборудованные портативными устройствами для чтения плоскочечатных текстов, сканирующими и читающими машинами, видеоувелечителем с возможностью регуляции цветовых спектров; увеличивающими электронными лупами и ультразвуковыми маркировщиками.

В целях обеспечения специальных условий обучения инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья все здания ДВФУ оборудованы пандусами, лифтами, подъемниками, специализированными местами, оснащенными туалетными комнатами, табличками информационно-навигационной системы.



МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ  
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего образования  
**«Дальневосточный федеральный университет»**  
(ДФУ)

---

**ШКОЛА ЭКОНОМИКИ И МЕНЕДЖМЕНТА**

**УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ  
РАБОТЫ ОБУЧАЮЩИХСЯ**

по дисциплине «Категорийный менеджмент»

**Направление подготовки 38.03.07 Товароведение**  
Профиль: Товарный менеджмент  
**Форма подготовки: заочная**

г. Владивосток

2018

23

**План-график выполнения самостоятельной работы по дисциплине  
«Категорийный менеджмент»**

(заочная форма обучения)

<b>№ п/п</b>	<b>Дата/сроки выполнения</b>	<b>Вид самостоятельной работы</b>	<b>Примерные нормы времени на выполнение</b>	<b>Форма контроля</b>
1.	В течение сессии	Подготовка к практическим работам, подготовка к тестированию	12 ч.	Опрос, Тест
2.	В течение сессии	Реферат (индивидуальная работа с источниками)	10 ч.	Реферат
3.	В течение сессии, в день изучаемой темы	Написание конспекта по темам Т. 1.3-1.4, 2.3. ПЗ 1, 2	14 ч.	Конспект, устный опрос
4.	В течение сессии	Подготовка к семинару пресс-конференции, презентация	10 ч.	Устная защита, презентация
5.	В течение учебного года	Вопросы для самостоятельного изучения	12 ч.	Конспект
6.		Подготовка к зачету	4 ч.	Зачет
<b>ИТОГО:</b>			<b>62 часа</b>	

**Методические рекомендации по написанию рефератов**

Написание реферата является

- одной из форм обучения, направленной на организацию и повышение уровня самостоятельной работы обучающихся;
- одной из форм научной работы обучающихся, целью которой является расширение научного кругозора, ознакомление с методологией научного поиска.

Реферат, как форма обучения - это краткий обзор максимального количества доступных публикаций по заданной теме, с элементами сопоставительного анализа данных материалов и с последующими выводами.

При проведении обзора должна проводиться и исследовательская работа, но объем ее ограничен, так как анализируются уже сделанные предыдущими исследователями выводы и в связи с небольшим объемом данной формы работы.

Темы рефератов определяются кафедрой и содержатся в программе курса. Преподаватель рекомендует литературу, которая может быть использована для написания реферата.

*Целью* написания рефератов является:

- привитие студентам навыков библиографического поиска необходимой литературы (на бумажных носителях, в электронном виде);
- привитие студентам навыков компактного изложения мнения авторов и своего суждения по выбранному вопросу в письменной форме, научно грамотным языком и в хорошем стиле;
- приобретение навыка грамотного оформления ссылок на используемые источники, правильного цитирования авторского текста;
- выявление и развитие у студентов интереса к определенной научной и практической проблематике.

*Основные задачи магистра при написании реферата:*

- с максимальной полнотой использовать литературу по выбранной теме (как рекомендуемую, так и самостоятельно подобранную) для правильного понимания авторской позиции;
- верно (без искажения смысла) передать авторскую позицию в своей работе;
- уяснить для себя и изложить причины своего согласия (несогласия) с тем или иным автором по данной проблеме.

*Требования к содержанию:*

- материал, использованный в реферате, должен относиться строго к выбранной теме;
- необходимо изложить основные аспекты проблемы не только грамотно, но и в соответствии с той или иной логикой (хронологической, тематической, событийной и др.)
- при изложении следует сгруппировать идеи разных авторов по общности точек зрения или по научным школам;

- реферат должен заканчиваться подведением итогов проведенной исследовательской работы: содержать краткий анализ-обоснование преимуществ той точки зрения по рассматриваемому вопросу, с которой Вы солидарны.

### ***Структура реферата.***

1. Начинается реферат с титульного листа.

2. За титульным листом следует Оглавление. Оглавление - это план реферата, в котором каждому разделу должен соответствовать номер страницы, на которой он находится.

3. Текст реферата. Он делится на три части: введение, основная часть и заключение.

а) Введение - раздел реферата, посвященный постановке проблемы, которая будет рассматриваться и обоснованию выбора темы.

б) Основная часть - это звено работы, в котором последовательно раскрывается выбранная тема. Основная часть может быть представлена как цельным текстом, так и разделена на главы. При необходимости текст реферата может дополняться иллюстрациями, таблицами, графиками, но ими не следует «перегружать» текст.

в) Заключение - данный раздел реферата должен быть представлен в виде выводов, которые готовятся на основе подготовленного текста. Выводы должны быть краткими и четкими. Также в заключении можно обозначить проблемы, которые «высветились» в ходе работы над рефератом, но не были раскрыты в работе.

4. Список использованных источников.

*Объем работы* должен быть, не менее 15 и не более 20 страниц. *Технические требования* к реферату – согласно требованиям разработанным и утвержденным ДВФУ ШЭМ кафедрой товароведения и экспертизы товаров. (Методические рекомендации находятся на кафедре ТЭТ).

### ***Оценивая реферат, преподаватель обращает внимание на:***

- соответствие содержания выбранной теме;



- отсутствие в тексте отступлений от темы;
- соблюдение структуры работы, четка ли она и обоснована;
- умение работать с научной литературой - вычленять проблему из контекста;
- умение логически мыслить;
- культуру письменной речи;
- умение оформлять научный текст (правильное применение и оформление ссылок, составление библиографии);
- умение правильно понять позицию авторов, работы которых использовались при написании реферата;
- способность верно, без искажения передать используемый авторский материал;
- соблюдение объема работы;
- аккуратность и правильность оформления, а также технического выполнения работы.

Реферат должен быть сдан для проверки в установленный срок.

***Примерная тематика рефератов (презентаций):***

1. Состояние и перспективы развития потребительского рынка России.
2. Влияние категорийного менеджмента на изменение характера взаимоотношений между участниками канала распределения.
3. Анализ ассортиментной политики торгового предприятия с позиций категорийного менеджмента.
4. Свойства и показатели ассортимента: определение, назначение, расчет.
5. Управление ассортиментом: понятие, назначение.
6. Факторы, влияющие на формирование ассортимента, регулирование этих факторов.
7. Направления развития и совершенствования ассортимента.
8. Управление ассортиментом розничного торгового предприятия.
9. Управление ассортиментом оптового торгового предприятия.

10. Организационная концепция категорийного менеджмента: понятие, назначение, сущность.

**Критерии оценки рефератов:**

<b>Критерии</b>	<b>Оценка</b>
Самостоятельный поиск информации, использование научных источников, комплексность и глубина анализа рассматриваемой проблемы, свободная ориентация в материале, информативность реферата. Недопустимость прямого плагиата. Умеет логично и грамотно излагать материал, приводит факты и практические примеры	100-86
Самостоятельный поиск информации, использование научных источников, информативность реферата. Недопустимость прямого плагиата. Умеет грамотно излагать материал, испытывает затруднения при анализе конкретных ситуаций.	85-76
Неглубокий анализ рассматриваемой проблемы, поверхностное изложение фактов, не информативный реферат. Недопустимость прямого плагиата. Излагает материал неубедительно, слабо определяет значение выбранной темы доклада для практической деятельности.	75-61
Не имеет своей точки зрения по рассматриваемой проблеме, не может связать материал с практической деятельностью.	60-50

**Методические рекомендации по подготовке презентации**

Компьютерную презентацию, сопровождающую выступление докладчика, удобнее всего подготовить в программе MS Power Point. Презентация как документ представляет собой последовательность сменяющих друг друга слайдов. Чаще всего демонстрация презентации проецируется на большом экране, реже – раздается собравшимся как печатный материал. Количество слайдов адекватно содержанию и продолжительности выступления (например, для 5-минутного выступления рекомендуется использовать не более 10 слайдов).

На первом слайде обязательно представляется тема выступления, сведения об авторах и научном руководителе. Следующие слайды можно подготовить, используя две различные стратегии их подготовки:

1 стратегия: на слайды выносятся опорный конспект выступления и ключевые слова с тем, чтобы пользоваться ими как планом для выступления. В этом случае к слайдам предъявляются следующие требования:

- объем текста на слайде – не больше 7 строк;
- маркированный/нумерованный список содержит не более 7 элементов;
- отсутствуют знаки пунктуации в конце строк в маркированных и нумерованных списках;
- значимая информация выделяется с помощью цвета, кегля, эффектов анимации.

Особо внимательно необходимо проверить текст на отсутствие ошибок и опечаток. Основная ошибка при выборе данной стратегии состоит в том, что выступающие заменяют свою речь чтением текста со слайдов.

2 стратегия: на слайды помещается фактический материал (таблицы, графики, фотографии и пр.), который является уместным и достаточным средством наглядности, помогает в раскрытии стержневой идеи выступления. В этом случае к слайдам предъявляются следующие требования:

- выбранные средства визуализации информации (таблицы, схемы, графики и т. д.) соответствуют содержанию;
- использованы иллюстрации хорошего качества (высокого разрешения), с четким изображением (как правило, никто из присутствующих не заинтересован вчитываться в текст на ваших слайдах и всматриваться в мелкие иллюстрации).

Максимальное количество графической информации на одном слайде – 2 рисунка (фотографии, схемы и т.д.) с текстовыми комментариями (не более 2 строк к каждому). Наиболее важная информация должна располагаться в центре экрана.

Основная ошибка при выборе данной стратегии – «соревнование» со своим иллюстративным материалов (аудитории не предоставляется достаточно времени, чтобы воспринять материал на слайдах). Обычный слайд, без эффектов анимации должен демонстрироваться на экране не менее 10 - 15 секунд. За меньшее время присутствующие не успеет осознать содержание слайда. Если какая-то картинка появилась на 5 секунд, а потом

тут же сменилась другой, то аудитория будет считать, что докладчик ее подгоняет. Обратного (позитивного) эффекта можно достигнуть, если докладчик пролистывает множество слайдов со сложными таблицами и диаграммами, говоря при этом «Вот тут приведен разного рода *вспомогательный* материал, но я его хочу пропустить, чтобы не перегружать выступление подробностями». Правда, такой прием делать в *начале* и в *конце* презентации – рискованно, оптимальный вариант – в середине выступления.

Если на слайде приводится сложная диаграмма, ее необходимо предварить вводными словами (например, «На этой диаграмме приводится то-то и то-то, зеленым отмечены показатели А, синим – показатели Б»), с тем, чтобы дать время аудитории на ее рассмотрение, а только затем приступить к ее обсуждению. Каждый слайд, в среднем должен находиться на экране не меньше 40 – 60 секунд (без учета времени на случайно возникшее обсуждение). В связи с этим лучше настроить презентацию не на автоматический показ, а на смену слайдов самим докладчиком.

Особо тщательно необходимо отнестись к *оформлению презентации*. Для всех слайдов презентации по необходимо использовать шаблон оформления принятый в ДВФУ, кегль – для заголовков - не меньше 24 пунктов, для информации - не менее 18. В презентациях не принято ставить переносы в словах.

Диаграммы готовятся с использованием мастера диаграмм табличного процессора MS Excel. Структурные диаграммы готовятся при помощи стандартных средств рисования пакета MS Office.

После подготовки презентации необходима репетиция выступления.

### **Тематика презентаций**

1. История возникновения категорийного менеджмента
2. Отличие традиционной системы закупок от категорийного менеджмента.
3. Внедрение категорийного менеджмента и классическая модель.
4. Категории в розничном магазине и их характеристика.

5. Категорийный менеджмент. Практические аспекты внедрения.
6. Метод ABC: понятие, назначение, сущность.
7. Проблемы внедрения категорийного менеджмента.
8. Оценка деятельности по управлению товарными категориями.

**Критерии оценки презентаций:**

<b>Критерии</b>	<b>Оценка</b>
Самостоятельный поиск информации, использование научных источников, комплексность и глубина анализа рассматриваемой проблемы, свободная ориентация в материале, информативность презентации. Умеет логично и грамотно излагать материал, приводит факты и практические примеры	100-86
Самостоятельный поиск информации, использование научных источников, информативность презентации. Умеет грамотно излагать материал, испытывает затруднения при анализе конкретных ситуаций.	85-76
Неглубокий анализ рассматриваемой проблемы, поверхностное изложение фактов, не информативная презентация. Излагает материал неубедительно, слабо определяет значение выбранной темы доклада для практической деятельности.	75-61
Не имеет своей точки зрения по рассматриваемой проблеме, не может связать материал с практической деятельностью.	60-50

**Вопросы для самостоятельного изучения**

1. Определите понятия: «товарный менеджмент», «товарная категория» и «категорийный ассортимент».
2. Дайте обоснование необходимости применения категорийного менеджмента в торговых организациях.
3. Рассмотрите сущность концепции управления категориями.
4. Как изменятся отношения между участниками канала распределения при внедрении категорийного менеджмента.
5. Составьте таблицу «Цели, задачи и функции категорийного менеджмента».
6. Разработайте схему «Объекты категорийного менеджмента».
7. Разработайте схему «Классификация товарных категорий».
8. Укажите роли товарных категорий.

9. Проанализируйте должностную инструкцию категорийного менеджера и сопоставьте требования к категорийным менеджерам с требованиями к результатам освоения учебной дисциплины.

10. Рассмотрите должностные обязанности категорийного менеджера.

11. Укажите взаимодействия товарных менеджеров с руководством торговой организации и ее структурными подразделениями.

12. Рассмотрите цели, задачи категорийной политики. Дайте обоснование выбора основных направлений политики.

13. Выявите достоинства управления товарными категориями.

14. Разработайте схему «Критерии определения товарных категорий».

15. Определите показатели оценки деятельности по управлению товарными категориями.

16. Разработайте схему: «Классификация методов категорийного менеджмента».

17. Укажите сущность метода категорийной систематизации ассортимента товаров.

18. Рассмотрите сущность метода ABC применительно к управлению категориями.

19. Выявите причины отказа отдельных предприятий торговли от внедрения категорийного менеджмента.

20. Обследуйте и проанализируйте ассортимент супермаркета. Выявите товарные категории в нем.

#### **Критерии оценки конспекта:**

<b>Критерии</b>	<b>Оценка</b>
Полностью раскрыта тема, использование научных источников, комплексность и глубина анализа рассматриваемой темы. Умеет логично и грамотно излагать материал.	100-86
Тема раскрыта не полностью, использование научных источников. Умеет грамотно излагать материал.	85-76
Неглубокий анализ рассматриваемой темы, поверхностное изложение материала. Владеет материалом частично.	75-61
Тема раскрыта не полностью, не владеет материалом.	60-50





МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ  
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего образования  
**«Дальневосточный федеральный университет»**  
(ДФУ)

---

**ШКОЛА ЭКОНОМИКИ И МЕНЕДЖМЕНТА**

## **ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ**

по дисциплине «Категорийный менеджмент»

**Направление подготовки 38.03.07 Товароведение**  
Профиль: Товарный менеджмент  
**Форма подготовки: заочная**

г. Владивосток

2018

**Паспорт  
фонда оценочных средств  
по дисциплине «Категорийный менеджмент»**

Код и формулировка компетенции	Этапы формирования компетенции	
ПК-6 навыки управления основными характеристиками товаров (количественными, качественными, ассортиментными и стоимостными) на всех этапах жизненного цикла с целью оптимизации ассортимента, сокращения товарных потерь и сверхнормативных товарных запасов	Знает	основные характеристики товаров, виды товарных потерь, причины возникновения
	Умеет	формировать ассортимент; анализировать организацию сокращения товарных потерь и сверхнормативных товарных запасов
	Владеет	методами оптимизации ассортимента, сокращения товарных потерь и сверхнормативных товарных запасов
ПК-7 умение анализировать спрос и разрабатывать мероприятия по стимулированию сбыта товаров и оптимизации торгового ассортимента	Знает	содержание категории конкурентоспособности товаров и организаций
	Умеет	оценивать и прогнозировать спрос, формировать ассортимент товаров и разрабатывать мероприятия по стимулированию сбыта товаров
	Владеет	принципами обеспечения конкурентоспособности, методами ее оценки, навыками разрабатывать мероприятия по стимулированию сбыта товаров
ПК-8 знание ассортимента и потребительских свойств товаров, факторов, формирующих и сохраняющих их качество	Знает	классификацию укрупненного ассортимента потребительских товаров; факторы, их обеспечивающие
	Умеет	оценивать эффективность деятельности по управлению товарными категориями
	Владеет	методами анализа товарного ассортимента, подходами к выбору направлений его совершенствования

№ п/п	Контролируемые разделы / темы дисциплины	Коды и этапы формирования компетенций	Оценочные средства		
			текущий контроль	промежуточная аттестация	
1	Раздел I Раздел II	ПК - 6	Знает	УО-3 Контрольная работа (ПР-2)	Зачёт, вопросы к зачету 3,8,10,11,12 14,15,16,17 21,23, 30-38
			Умеет	ПР-2 ПР-7	
			Владеет	ПР-2 практическая работа	

2	Раздел I Раздел II	ПК - 7	Знает	Тест (ПР-1) Конспект (ПР-7)	Зачёт, вопросы к зачету 1,2,3,4,5, 12, 14,15,16,17 35-38
			Умеет	Реферат (ПР-4)	
			Владеет	Конспект (ПР-7) Контрольная работа (ПР-2)	
3	Раздел I Раздел II	ПК - 8	Знает	Конспект (ПР-7)	Зачёт, вопросы к зачету 12-24, 30-35
			Умеет	ПР-2 практическая работа	
			Владеет	Тест (ПР-1) Семинар	

### Шкала оценивания уровня сформированности компетенций

Код и формулировка компетенции	Этапы формирования компетенции		Критерии	Показатели
ПК-6 навыки управления основными характеристиками товаров (количественными, качественными, ассортиментными и стоимостными) на всех этапах жизненного цикла с целью оптимизации ассортимента, сокращения товарных потерь и сверхнормативных товарных запасов	знает (пороговый уровень)	основные характеристики товаров, виды товарных потерь, причины возникновения	Знание основных характеристик товаров, видов товарных потерь, причин их возникновения	Способность перечислить основные характеристики товаров; назвать виды товарных потерь и причины их возникновения
	умеет (продвинутой)	формировать ассортимент; анализировать организацию сокращения товарных потерь и сверхнормативных товарных запасов	Умение формировать ассортимент; анализировать организацию сокращения товарных потерь и сверхнормативных товарных запасов,	Способность формировать ассортимент; сокращать товарные потери; анализировать товарные запасы
	владеет (высокий)	методами оптимизации ассортимента, сокращения товарных потерь и сверхнормативных товарных запасов	Владение навыками использовать методы оптимизации ассортимента, сокращения товарных потерь и сверхнормативных товарных запасов	Владеет навыками использовать методы оптимизации категорий ассортимента, способность сокращать товарные потери
ПК-7 умение анализировать	знает (пороговый)	содержание категории	Знание основных мероприятий по	Способность перечислить

спрос и разрабатывать мероприятия по стимулированию сбыта товаров и оптимизации торгового ассортимента	й уровень)	конкурентоспособности товаров и организаций	стимулированию сбыта товаров и оптимизации торгового ассортимента	мероприятия по стимулированию сбыта товаров и оптимизации торгового ассортимента, способность определять категории товаров
	умеет (продвинутый)	оценивать и прогнозировать спрос, формировать ассортимент товаров и разрабатывать мероприятия по стимулированию сбыта товаров	Умение оценивать и прогнозировать спрос, формировать ассортимент товаров и разрабатывать мероприятия по стимулированию сбыта товаров;	Способность прогнозировать спрос, умеет формировать категории товаров, способность разрабатывать мероприятия по оптимизации категорий товаров
	владеет (высокий)	принципами обеспечения конкурентоспособности, методами ее оценки, навыками разрабатывать мероприятия по стимулированию сбыта товаров	Владение навыками использовать методы оценки конкурентоспособности категорий товаров	Способность применять методы оценки конкурентоспособности категорий товаров, способность разрабатывать мероприятия по стимулированию сбыта товаров;
ПК-8 знание ассортимента и потребительских свойств товаров, факторов, формирующих и сохраняющих их качество	знает (пороговый уровень)	классификацию укрупненного ассортимента потребительских товаров; факторы, их обеспечивающие	Знание классификации укрупненного ассортимента потребительских товаров; факторов, их обеспечивающих;	Способность классифицировать ассортимент товаров по категориям, способность перечислить факторы формирующие и сохраняющие качество товарных категорий
	умеет (продвинутый)	оценивать эффективность деятельности по управлению товарными категориями	Умение оценивать эффективность деятельности по управлению товарными категориями	Способность оценивать эффективность деятельности по управлению товарными категориями
	владеет (высокий)	методами анализа товарного ассортимента, подходами к выбору направлений его совершенствования	Владение методами анализа товарного ассортимента, подходами к выбору направлений его совершенствования	Способность использовать методы анализа товарного ассортимента, способность разрабатывать подходы к выбору направлений по совершенствованию категорий товаров

**Зачетно-экзаменационные материалы**  
**Методические рекомендации,**  
**определяющие процедуры оценивания результатов освоения**  
**дисциплины**

**Текущая аттестация студентов.** Текущая аттестация студентов по дисциплине «Категорийный менеджмент» проводится в соответствии с локальными нормативными актами ДВФУ и является обязательной.

Текущая аттестация по дисциплине «Категорийный менеджмент» проводится в форме контрольных мероприятий (тесты, практические работы) по оцениванию фактических результатов обучения студентов и осуществляется ведущим преподавателем.

Объектами оценивания выступают:

– учебная дисциплина (активность на занятиях, своевременность выполнения различных видов заданий, посещаемость всех видов занятий по аттестуемой дисциплине);

– степень усвоения теоретических знаний (активность в ходе обсуждений материалов лекций, активное участие в дискуссиях с аргументами из дополнительных источников, внимательность, способность задавать встречные вопросы в рамках дискуссии или обсуждения, заинтересованность изучаемыми материалами);

– уровень овладения практическими умениями и навыками по всем видам учебной работы (определяется по результатам контрольных работ, практических занятий, ответов на тесты);

– результаты самостоятельной работы (задания и критерии оценки размещены в Приложении 1).

**Промежуточная аттестация студентов.** Промежуточная аттестация студентов по дисциплине «Категорийный менеджмент» проводится в соответствии с локальными нормативными актами ДВФУ и является обязательной.

**Вид промежуточной аттестации – зачет (5 курс)**, проводится в устной форме. Билет содержит два вопроса. Важным фактором является умение обучающегося грамотно оперировать терминологией дисциплины, умение нестандартно мыслить, убедительно обосновывать свой ответ.

Обучающиеся, показавшие в процессе изучения учебной дисциплины в текущем семестре положительные результаты, освобождаются от зачета при набранных 61 и более баллов в рейтинговой системе контроля успеваемости Tandem ДВФУ.

**Краткая характеристика процедуры применения используемого оценочного средства.** В результате посещения практических занятий, семинаров и круглых столов студент последовательно осваивает материалы дисциплины и изучает ответы на вопросы к зачету, представленные в структурном элементе ФОС IV.1. В ходе промежуточной аттестации студент готовит индивидуальное творческое зачетное задание (индивидуальное творческое зачетное задание размещено в структурном элементе ФОС IV.2). Критерии оценки студента на зачете представлены в структурном элементе ФОС IV.3. Критерии оценки текущей аттестации – контрольная проверка знаний (лабораторная работа 1, лабораторная работа, групповое творческое задание) представлены в структурном элементе ФОС V.

### **Вопросы к зачету**

1. Основные понятия в области категорийного менеджмента.
2. Обоснование необходимости применения категорийного менеджмента в современных условиях развития рыночных отношений.
3. Концепция категорийного менеджмента: сущность, назначение, трудности внедрения.
2. Концепция управления категориями товаров: понятие, сущность, основная идея, назначение, преимущества.
3. Отличия товарного и категорийного менеджмента.



4. Влияние концепции категорийного менеджмента на отношения участников канала товароведения.
5. Цели, задачи и принципы категорийного менеджмента.
6. Объекты категорийного менеджмента, их характеристика, признаки группирования.
7. Субкатегории товаров: ассортиментные линии, товарные марки, их характеристика.
8. Классификация товарных категорий по степени новизны, развитию и характеру спроса, краткая характеристика различных видов.
9. Субъекты категорийного менеджмента, их взаимоотношения на основе паритета интересов в каналах товароведения.
10. Категорийные менеджеры: понятие, назначение, сфера деятельности.
11. Квалифицированные требования к категорийным менеджерам.
12. Этапы процесса управления, их краткая характеристика.
13. Определение категорий товаров: сущность, критерии, назначение.
14. Планирование категорий.
15. Функции категорийного менеджмента.
16. Сегментирование товарных категорий: понятие, назначение, показатели.
17. Оценка деятельности по управлению товарными категориями.
18. Планирование товарной категории.
19. Проблемы внедрения категорийного менеджмента.
20. Функции категорийного менеджера.
21. Анализ и оценка эффективности товарных категорий.
22. Метод ABC-анализа: понятие, сущность, назначение.
23. Метод ABC-анализа и его применение в категорийном менеджменте.
24. Методы систематизации ассортимента товаров, их краткая характеристика.
25. Методы категорийного менеджмента: понятия, классификация, краткая характеристика.
26. Классификация категорий товаров по разным признакам.

27. Категорийный менеджмент: понятие, принципы и функции.
28. Этапы внедрения категорийного менеджмента в торговой организации, их характеристика.
29. Процесс управления товарными категориями.
30. Критерии формирования товаров в категории.
31. Классификация категорий в зависимости от их роли в управлении ассортиментом, характеристика отдельных видов.
32. Типы категорийных товаров, их характеристика.
33. Основные обязанности категорийного менеджера.
34. Классификация товарных категорий на субкатегории.
35. Формирование структуры товарной категории.
36. Ассортиментные линии, торговые марки, товарные артикулы: понятие, краткая характеристика, примеры.
37. Метод категорийной систематизации ассортимента товаров: понятие, сущность, примеры применения.
38. Номенклатура показателей оценки эффективности товарных категорий.

**Критерии выставления оценки студенту на зачете  
по дисциплине «Категорийный менеджмент»**

<b>Баллы (рейтингов ой оценки)</b>	<b>Оценка зачета</b>	<b>Требования к сформированным компетенциям</b>
100-86	«зачтено»	Оценка «отлично» выставляется студенту, если он глубоко и прочно усвоил программный материал, исчерпывающе, последовательно, четко и логически стройно его излагает, умеет тесно увязывать теорию с практикой, свободно справляется с задачами, вопросами и другими видами применения знаний, причем не затрудняется с ответом при видоизменении заданий, использует в ответе материал монографической литературы, правильно обосновывает принятое решение, владеет разносторонними навыками и приемами выполнения практических задач.
85-76	«зачтено»	Оценка «хорошо» выставляется студенту, если он твердо знает материал, грамотно и по существу излагает его, не допуская существенных неточностей в ответе на вопрос, правильно применяет теоретические положения при решении практических вопросов и задач, владеет необходимыми навыками и приемами их выполнения.

75-61	«зачтено»	Оценка «удовлетворительно» выставляется студенту, если он имеет знания только основного материала, но не усвоил его деталей, допускает неточности, недостаточно правильные формулировки, нарушения логической последовательности в изложении программного материала, испытывает затруднения при выполнении практических работ.
менее 60	«не зачтено»	Оценка «неудовлетворительно» выставляется студенту, который не знает значительной части программного материала, допускает существенные ошибки, неуверенно, с большими затруднениями выполняет практические работы. Как правило, оценка «неудовлетворительно» ставится студентам, которые не могут продолжить обучение без дополнительных занятий по соответствующей дисциплине.

### **Оценочные средства для текущей аттестации**

Текущая аттестация обучающихся по дисциплине «Категорийный менеджмент» проводится в соответствии с локальными нормативными актами ДВФУ и является обязательной.

Текущая аттестация по дисциплине проводится в форме контрольных мероприятий: реферата, защиты практической работы, конспекта, контрольной работы, презентация по оцениванию фактических результатов обучения студентов и осуществляется ведущим преподавателем. Объектами оценивания выступают:

- учебная дисциплина «Категорийный менеджмент» (активность на занятиях, своевременность выполнения различных видов заданий, посещаемость всех видов занятий);
- степень усвоения теоретических знаний (опрос);
- уровень овладения практическими умениями и навыками по всем видам учебной работы (практические работы);
- результаты самостоятельной работы (конспект, реферат, контрольная работа, подготовка к семинару).

#### ***Формирование балльной оценки по дисциплине «Категорийный менеджмент»***

Виды работ	Максимальное количество баллов
Посещаемость	10
Контрольная работа	5

Анализ практических материалов	10
Текущий и рубежный контроль	15
Тест	10
Презентация	10
Промежуточная аттестация (зачет)	40
<b>ИТОГО</b>	<b>100</b>

### **Посещаемость занятий**

Посещаемость практических занятий составляет 100%, если обучающийся пропустил практическую работу по уважительной причине, то он обязан отработать ее самостоятельно (вне группового занятия), согласовав время отработки с заведующим лабораторией и ведущим преподавателем.

### **Темы рефератов**

#### **по дисциплине «Категорийный менеджмент»**

1. Состояние и перспективы развития потребительского рынка России.
2. Влияние категорийного менеджмента на изменение характера взаимоотношений между участниками канала распределения.
3. Анализ ассортиментной политики торгового предприятия с позиций категорийного менеджмента.
4. Свойства и показатели ассортимента: определение, назначение, расчет.
5. Управление ассортиментом: понятие, назначение.
6. Факторы, влияющие на формирование ассортимента, регулирование этих факторов.
7. Направления развития и совершенствования ассортимента.
8. Управление ассортиментом розничного торгового предприятия.
9. Управление ассортиментом оптового торгового предприятия.
10. Организационная концепция категорийного менеджмента: понятие, назначение, сущность.

### **Критерии оценки реферата:**

100-86 баллов выставляется студенту, если студент выразил своё мнение по сформулированной проблеме, аргументировал его, точно определив ее содержание и составляющие. Приведены данные отечественной и зарубежной литературы, статистические сведения, информация нормативно-правового характера. Студент знает и владеет навыком самостоятельной исследовательской работы по теме исследования; методами и приемами анализа теоретических и/или практических аспектов изучаемой области. Фактических ошибок, связанных с пониманием проблемы, нет; графически работа оформлена правильно.

85-76 - баллов - работа характеризуется смысловой цельностью, связностью и последовательностью изложения; допущено не более 1 ошибки при объяснении смысла или содержания проблемы. Для аргументации приводятся данные отечественных и зарубежных авторов. Продемонстрированы исследовательские умения и навыки. Фактических ошибок, связанных с пониманием проблемы, нет. Допущены одна-две ошибки в оформлении работы.

75-61 балл - студент проводит достаточно самостоятельный анализ основных этапов и смысловых составляющих проблемы; понимает базовые основы и теоретическое обоснование выбранной темы. Привлечены основные источники по рассматриваемой теме. Допущено не более 2 ошибок в смысле или содержании проблемы, оформлении работы.

60-50 баллов - если работа представляет собой пересказанный или полностью переписанный исходный текст без каких бы то ни было комментариев, анализа. Не раскрыта структура и теоретическая составляющая темы. Допущено три или более трех ошибок в смысловом содержании раскрываемой проблемы, в оформлении работы.

## **Контрольные вопросы для самостоятельной оценки качества освоения учебной дисциплины**

При работе с учебной литературой, методическими пособиями и другими источниками информации в процессе подготовки к аудиторным занятиям и к экзамену бакалавры должны воспользоваться следующим списком контрольных вопросов:

1. Что такое категорийный менеджмент?
2. Какова роль и значение категорийного менеджмента для торгового предприятия?
3. Каково содержание деятельности по внедрению категорийного менеджмента на торговом предприятии?
4. Какие основные концепции управления ассортиментом в торговом предприятии?
5. Какие основные цели и задачи преследует розничное торговое предприятие при управлении ассортиментом?
6. Какие существуют классификации товаров для целей управления?
7. Чем отличается стратегическое и оперативное управление ассортиментом розничного торгового предприятия?
8. Какие существуют виды конкурентных стратегий?
9. Какие принципы сегментации потребителей могут быть заложены как основа для формирования ассортимента товаров?
10. Какими документами на предприятии закрепляются правила управления ассортиментом?
11. Методы управления ассортиментом в торговле?
12. Какие сложности возникают в управлении ассортиментом розничного торгового предприятия?
13. Какие существуют особенности управления ассортиментом в магазинах разного формата?
14. Как информационные технологии влияют на управление ассортиментом товаров?



15. В чем состоит отличие традиционной системы закупок от управления ассортиментом по товарным категориям?
16. При каких критериях розничному торговому предприятию целесообразно переходить к категорийному менеджменту?
17. Какие выделяют основные этапы при переходе торговой организации на категорийный менеджмент?
18. Какими компетенциями должен обладать категорийный менеджер?
19. Какие основные задачи и функциональные обязанности выполняются категорийным менеджером?
20. Какие выделяют этапы формирования ассортиментной матрицы?
21. Как определить роль категории в структуре ассортимента?
22. Какие существуют методы анализа и оценки ассортимента?
23. Взаимосвязь ценообразования и роли категории в ассортименте магазина?
24. Технологии управления отдельными категориями ассортимента?
25. Сущность ABC-анализа?
26. Сущность XYZ-анализа? Целесообразность его применения?
27. Влияние ABC и XYZ анализа на прогноз продаж?
28. Этапы построения ассортиментной матрицы?
29. Правила и алгоритм построения ассортиментной матрицы?
30. Методы анализа и оценки сформированного ассортимента?
31. Роли категорий и используемые стратегии?
32. Тактики в управлении ассортиментом?
33. Взаимосвязь маркетинга и тактики управления ассортиментом?

#### **Примеры тестов по дисциплине «Категорийный менеджмент»**

1. Категорийная политика фирмы предполагает:
  - а) реализацию ранее разработанной товарной политики;
  - б) выпуск и реализацию широкой номенклатуры товаров;
  - в) намерения и возможности, специально разработанные руководством организации в области категорийного менеджмента;

г) выпуск и реализацию узкой номенклатуры товаров.

2. Установите правильную последовательность операций подготовительного этапа внедрения методологии категорийного менеджмента:

А. Разработка категорийной политики

Б. Пересмотр взаимоотношений с поставщиками

В. Составление бизнес-плана

Г. Пересмотр организационной структуры, функций и ответственности персонала

Д. Разработка плана внедрения

Е. Обоснование целесообразности внедрения

а) Е, Д, В, А, Г, Б;

б) Д, Е, А, Г, В, Б;

в) Е, Д, В, Б, Г, А;

г) Е, Д, А, Г, Б, В.

3. Определите роль товарной категории, которая характеризуется минимальными оборотом и прибылью вследствие низкой удельной доли в структуре ассортимента:

а) базовая;

б) сезонная;

в) приоритетная;

г) уникальная;

д) удобная.

4. Выделите аналитические методы категорийного менеджмента:

а) ABC-анализ;

б) гармонизации структуры товарной категории;

в) XYZ-анализ;

г) категорийной систематизации ассортимента.

5. Сопоставьте признак группировки товара в товарную категорию и его значение:

1. Функциональное назначение	А. Учет сохраняемости, размещения в торговом зале
2. Удобство	Б. Потребительские свойства товаров
3. Совместимость	В. Способность одних товаров использоваться вместо других
4. Гармонизация товаров	Г. Ощущение комфорта

а) 1-В, 2-Г, 3-Б, 4-А;

б) 1-Б, 2-Г, 3-В, 4-А;

в) 1-А, 2-Г, 3-Б, 4-В;

г) 1-Г, 2- Б, 3-В, 4-Г.

#### **Шкала оценки результатов:**

100 - 86% правильных ответов - оценка «отлично»;

85 - 76% правильных ответов - оценка «хорошо»;

75 - 61% правильных ответов — оценка «удовлетворительно»;

менее 60% правильных ответов - оценка «неудовлетворительно»

#### **Критерии оценки рефератов:**

<b>Критерии</b>	<b>Оценка</b>
Самостоятельный поиск информации, использование научных источников, комплексность и глубина анализа рассматриваемой проблемы, свободная ориентация в материале, информативность реферата. Недопустимость прямого плагиата. Умеет логично и грамотно излагать материал, приводит факты и практические примеры	100-86
Самостоятельный поиск информации, использование научных источников, информативность реферата. Недопустимость прямого плагиата. Умеет грамотно излагать материал, испытывает затруднения при анализе конкретных ситуаций.	85-76
Неглубокий анализ рассматриваемой проблемы, поверхностное изложение фактов, не информативный реферат. Недопустимость прямого плагиата. Излагает материал неубедительно, слабо определяет значение выбранной темы доклада для практической деятельности.	75-61
Не имеет своей точки зрения по рассматриваемой проблеме, не может связать материал с практической деятельностью.	60-50

**Критерии оценки презентаций:**

<b>Критерии</b>	<b>Оценка</b>
Самостоятельный поиск информации, использование научных источников, комплексность и глубина анализа рассматриваемой проблемы, свободная ориентация в материале, информативность презентации. Умеет логично и грамотно излагать материал, приводит факты и практические примеры	100-86
Самостоятельный поиск информации, использование научных источников, информативность презентации. Умеет грамотно излагать материал, испытывает затруднения при анализе конкретных ситуаций.	85-76
Неглубокий анализ рассматриваемой проблемы, поверхностное изложение фактов, не информативная презентация. Излагает материал неубедительно, слабо определяет значение выбранной темы доклада для практической деятельности.	75-61
Не имеет своей точки зрения по рассматриваемой проблеме, не может связать материал с практической деятельностью.	60-50

**Критерии оценки конспекта:**

<b>Критерии</b>	<b>Оценка</b>
Полностью раскрыта тема, использование научных источников, комплексность и глубина анализа рассматриваемой темы. Умеет логично и грамотно излагать материал.	100-86
Тема раскрыта не полностью, использование научных источников. Умеет грамотно излагать материал.	85-76
Неглубокий анализ рассматриваемой темы, поверхностное изложение материала. Владеет материалом частично.	75-61
Тема раскрыта не полностью, не владеет материалом.	60-50

**Варианты контрольных работ****Вариант 1.**

1. Категорийный менеджмент: основные понятия, цели и задачи. Значение в деятельности торговых организаций.

2. Основной этап процесса управления товарными категориями.

3. Проведите обследование магазина формата «Вблизи дома» и выявите товарные категории в его ассортименте. Составьте ассортиментную матрицу по 2-3 товарным категориям. Сделайте заключение о их целесообразности.

**Вариант 2.**

1. История возникновения категорийного менеджмента. Выявите, в каких посещаемых Вами магазинах применяется концепция категорийного менеджмента.

2. Метод ABC-анализа: понятие, назначение, сущность, применение в категорийном менеджменте.

3. Проведите обследование магазина, в котором Вы работаете или постоянно посещаете. Выявите категории товаров в его ассортименте и составьте ассортиментную матрицу 2-3 товарных категорий. Дайте предложения по их совершенствованию.

### ***Вариант 3.***

1. Концепция категорийного менеджмента: понятие, назначение, сущность. Отличия товарного и категорийного менеджмента. Выясните, внедрена ли концепция категорийного менеджмента в Вашей организации? Если внедрена, то укажите категории товаров, если нет, то дайте предложения по формированию товарных категорий.

2. Подготовительный этап процесса управления товарными категориями.

3. Проведите обследование посещаемого Вами крупного магазина (продовольственного или непродовольственного) или магазина, где Вы работаете. Выявите категории товаров в его ассортименте. Составьте ассортиментную матрицу 2-3 товарных категорий. Какие направления категорийной политики можно порекомендовать руководству магазина?

### ***Вариант 4.***

1. Объекты категорийного менеджмента: понятие, назначение. Критерии формирования товарных категорий.

2. Методы систематизации ассортимента товаров: понятие, классификация, характеристика отдельных методов.

3. Разработайте категорийную политику магазина, в котором Вы работаете или проходили практику. Дайте обоснование выбранных направлений.

### ***Вариант 5.***

1. Классификация товарных категорий по степени новизны, развитию и характеру спроса, их краткая характеристика.

2. Завершающий этап процесса управления товарными категориями.

3. Проведите обследование магазина, в котором Вы работаете или постоянно посещаете. Выявите категории товаров в его ассортименте и составьте ассортиментную матрицу 2-3 товарных категорий. Дайте предложения по их совершенствованию.

***Вариант 6.***

1. Классификация товарных категорий по их роли в формировании ассортимента и товарооборота.

2. Субъекты управления в категорийном менеджменте: понятие, классификация, взаимоотношения с другими структурными подразделениями магазина.

3. Проведите обследование категории «Бакалейные товары» в магазине, где Вы работаете или проходили практику. Определите ее полноту и глубину по 2-3 видам товаров.

Примечание: вместо указанной может быть обследована любая другая категория продовольственных или непродовольственных товаров.

***Вариант 7.***

1. Категорийные менеджеры: понятие, назначение, виды, цели, задачи, основные обязанности.

2. Этапы внедрения категорийного менеджмента в торговой организации. Подготовительный этап: операции и их характеристика.

3. Разработайте категорийную политику магазина, в котором Вы работаете или проходили практику. Дайте обоснование выбранных направлений.

***Вариант 8.***

1. Анализ должностной инструкции категорийного менеджера и сопоставление с его обязанностями.

2. Основной этап внедрения категорийного менеджмента: операции и их характеристики.

3. Составьте дерево потребительских предпочтений при принятии решения о покупке зимних сапог.



### ***Вариант 9.***

1. Типы категорийных товаров, их характеристика.
2. Оценочный этап внедрения категорийного менеджмента: операции, их характеристики.
3. Составьте дерево потребительских предпочтений при принятии решения о покупке костюма.

### ***Вариант 10.***

1. Ассортиментные линии, торговые марки, товарные артикулы: понятие, сущность, общность и различия. Приведите примеры.
2. Оценка эффективности товарной категории.
3. Проведите обследование крупного магазина (продовольственного или непродовольственного) или магазина, где Вы работаете. Выявите категории товаров в его ассортименте. Составьте ассортиментную матрицу 2-3 товарных категорий. Какие направления категорийной политики можно порекомендовать руководству магазина.

### ***Вариант 11.***

1. Роль товарных категорий в ассортиментном перечне товаров предприятий розничной торговли. Укажите категории товаров в Вашем магазине.
2. Функции, выполняемые категорийным менеджером на этапе управления товарной категорией.
3. Составьте «дерево потребительских предпочтений» при принятии решений о покупке стиральной машины.

### ***Вариант 12.***

1. Дайте обоснование целесообразности и необходимости применения категорийного менеджмента на примере конкретного торгового предприятия (место Вашей работы или прохождения практики).
2. Аналитические методы, применяемые в категорийном менеджменте.
3. Проанализируйте ассортимент Вашего магазина (место работы или прохождения практики). Выявите его товарные категории. Укажите, какие товары относятся к прибыльным и уникальным. Ответ аргументируйте.

### ***Вариант 13.***

1. Влияние категорийного менеджмента на изменение отношений между производителями, поставщиками и продавцами.

2. Сегментирование товарных категорий на градации: понятие, назначение, сущность, характеристика

3. Проанализируйте ассортимент Вашего магазина (место работы или прохождения практики). Выявите его товарные категории. Укажите, какие товары относятся к завлекающим, формирующим спрос и имиджевым. Ответ аргументируйте.

### ***Вариант 14.***

1. Принципы товарного менеджмента: понятие, характеристика. Какие из перечисленных принципов применяются в практике Вашего магазина.

2. Номенклатура показателей оценки эффективности категорийного менеджмента, их применимость.

3. Проанализируйте ассортимент Вашего магазина (место работы или прохождения практики). Выявите его товарные категории. Укажите, какие товары относятся к формирующим лояльность потребителей, престижным и имиджевым. Ответ аргументируйте.

### ***Вариант 15.***

1. Функции категорийного менеджмента, их характеристика. Укажите, какие из перечисленных функций применяются в Вашем магазине.

2. Планирование товарной категории: понятие, назначение, основные операции.

3. Проанализируйте ассортимент Вашего магазина (место работы или прохождения практики). Выявите его товарные категории. Укажите, какие товары относятся к прибыльным, завлекающим и престижным товарам. Ответ аргументируйте.

## Творческие задания к практическим занятиям

1. Тематика эссе: Анализ товарной категории: определить действительные полноту, устойчивость, глубину и новизну одной товарной категории (по заданию преподавателя). При сборе материала студент заполняет таблицу по следующему примеру:

### *Структура товарной категории (название)*

#### *Магазин (название)*

Виды и подвиды категорийных товаров	Товарные марки	Ассортиментные линии	Товарные артикулы (ТА)
Категория товаров по состоянию на....(дата)			
Бакалейные			
крупы (подгруппа)		-	
гречневая (вид)		-	
ядрица (подвид)	«Мистраль»	-	Масса 0,8 кг Масса 0,5 кг
	«5 плюсов»	-	0,8
	«Зерница»	-	0,9
продел (подвид).....			
по состоянию на.....			
Действительная полнота			
Действительная глубина			
Коэффициент устойчивости			
Степень новизы			

Полученный материал представить в виде презентации.

2. Описать реализацию категорийной политики какого-либо предприятия на примере выбранной товарной категории.

3. Подготовка к дискуссии на тему: «Нужно ли управлять товарными категориями и как организовать процесс управления, если он нужен?»

4. Параметры самостоятельного выполнения расчетно-графической работы студенты определяют в соответствии с нижеприведенными этапами:

- 1) Выбор товарной категории;
- 2) Выбор сезона;
- 3) Выбор формата предприятия розничной торговли;
- 4) Расчет маржинального дохода.

Все параметры согласовываются с преподавателем, ведущим дисциплину.

### ***1. Выбор товарной категории:***

- 1) слабоалкогольные напитки;
- 2) среднеалкогольные напитки;
- 3) крепкие алкогольные напитки;
- 4) безалкогольные напитки;
- 5) пиво;
- 6) сыр;
- 7) молочные товары;
- 8) мясные деликатесы;
- 9) птица и яйца;
- 10) мясо и полуфабрикаты;
- 11) полуфабрикаты высокой степени готовности;
- 12) рыба;
- 13) консервы;
- 14) овощи;
- 15) фрукты;
- 16) кондитерские изделия (конфеты, карамель, шоколад);
- 17) мучные кондитерские изделия (пряники, вафли, печенье);
- 18) растительные масла и соусы;
- 19) крупы (бакалея);
- 20) хлебобулочные изделия, включая хлеб;
- 21) корм для животных;
- 22) средства ухода за жилищем;
- 23) средства ухода за кожей лица и рук;
- 24) средства ухода за волосами;
- 25) декоративная косметика.

### ***2. Выбор сезона:***

- 1) весна;
- 2) лето;
- 3) осень;

4) зима.

**3. Выбор формата предприятия розничной торговли:**

1) магазин «Продукты возле дома»;

2) специализированный магазин;

3) супермаркет;

4) гипермаркет.

**4. Размер маржинального дохода.** Здесь необходимо предусмотреть определенный уровень реализованной торговой надбавки от реализации оптимизированного ассортимента товаров. Базовый уровень торговой надбавки составляет 8%, в задании необходимо оптимизировать ассортимент выбранной категории товаров для обеспечения:

1) 10%;

2) 12%;

3) 15%;

4) 20%.

**Критерии оценки практических работ:**

100-85 баллов - если ответ показывает прочные знания основных процессов изучаемой предметной области, отличается глубиной и полнотой раскрытия темы; владение терминологическим аппаратом; умение объяснять сущность, явлений, процессов, событий, делать выводы и обобщения, давать аргументированные ответы, приводить примеры; свободное владение монологической речью, логичность и последовательность ответа; умение приводить примеры современных проблем изучаемой области.

85-76 - баллов - ответ, обнаруживающий прочные знания основных процессов изучаемой предметной области, отличается глубиной и полнотой раскрытия темы; владение терминологическим аппаратом; умение объяснять сущность, явлений, процессов, событий, делать выводы и обобщения, давать аргументированные ответы, приводить примеры; свободное владение

монологической речью, логичность и последовательность ответа. Однако допускается одна - две неточности в ответе.

75-61 - балл - оценивается ответ, свидетельствующий в основном о знании процессов изучаемой предметной области, отличающийся недостаточной глубиной и полнотой раскрытия темы; знанием основных вопросов теории; слабо сформированными навыками анализа явлений, процессов, недостаточным умением давать аргументированные ответы и приводить примеры; недостаточно свободным владением монологической речью, логичностью и последовательностью ответа. Допускается несколько ошибок в содержании ответа; неумение привести пример развития ситуации, провести связь с другими аспектами изучаемой области.

60-50 баллов - ответ, обнаруживающий незнание процессов изучаемой предметной области, отличающийся неглубоким раскрытием темы; незнанием основных вопросов теории, несформированными навыками анализа явлений, процессов; неумением давать аргументированные ответы, слабым владением монологической речью, отсутствием логичности и последовательности. Допускаются серьезные ошибки в содержании ответа; незнание современной проблематики изучаемой области.

### **Оценочные средства для проверки сформированности компетенций**

<b>Код и формулировка компетенции</b>	<b>Задание</b>
ПК 6 - навыки управления основными характеристиками товаров (количественными, качественными, ассортиментными и стоимостными) на всех этапах жизненного цикла с целью оптимизации ассортимента, сокращения товарных потерь и сверхнормативных товарных запасов	Варианты контрольных работ (в данном РПУД), вопросы варианта №№ 1-2.
ПК 7 - умение анализировать спрос и разрабатывать мероприятия по стимулированию сбыта товаров и оптимизации торгового ассортимента	Варианты контрольных работ (в данном РПУД), вопрос варианта № 3.
ПК 8 - знание ассортимента и потребительских свойств товаров, факторов, формирующих и сохраняющих их качество	Контрольные вопросы для самостоятельной оценки качества освоения учебной дисциплины (в данном РПУД).