

Аннотация к рабочей программе дисциплины «Торговый маркетинг»

Учебный курс «Торговый маркетинг» предназначен для студентов направления подготовки 38.03.01 «Экономика» программа «Торговое дело».

Дисциплина «Торговый маркетинг» включена в состав вариативной части блока «Дисциплины (модули)».

Общая трудоемкость дисциплины составляет 8 зачетных единиц 288 часов. Учебным планом предусмотрены лекционные занятия (36 часов), практические занятия (54 часа, в том числе МАО 36 часов), самостоятельная работа студентов (198 часов, в том числе 36 часов на подготовку к экзамену). Дисциплина реализуется на 4 курсе в 7 семестре.

Дисциплина «Торговый маркетинг» основывается на знаниях, умениях и навыках, полученных в результате изучения дисциплин «Маркетинговые коммуникации», «Маркетинговые исследования» и позволяет подготовить студентов к преддипломной практике.

Содержание дисциплины состоит из семи тем и охватывает следующий круг вопросов:

1. Эволюция понятия торговый маркетинг (зарубежный и российский опыт). Тенденции и факторы, влияющие на необходимость усиления маркетинговой активности в коммерческой деятельности предприятий.

2. Современное отношение и место трейд-маркетинга в компаниях. Возможные структурные схемы взаимодействия отдела/специалиста по трейд-маркетингу с другими отделами/специалистами.

3. Постановка целей и задач деятельности, подчиненность, определение сферы ответственности и структуры коммуникаций – пересекающиеся связи, коммуникации и система «соподчинения» по проектам: информация об особенностях продаж в разных каналах, взаимоотношений с разными типами клиентов, особенно Ключевыми клиентами в каждом канале; разработка плановграмм – схем выкладки

продукции, POS-материалов и торгового оборудования соответственно единой креативной концепции продвижения, особенностям продукта и т.п.

4. Определение моделей поведения покупателей в торговых точках.

Классификация форматов торговых точек (российский и зарубежный опыт).

Алгоритм взаимоотношений с торговыми представителями.

5. Общие принципы управления визуализацией товара в торговой точке; создание уникальных стандартов презентации товара для компании; распространение культуры мерчендайзинга. Методы коммуникации в период программы. Торговый PR, директ-маркетинг.

6. Виды корпоративного продвижения: развитие отношений с ключевыми клиентами (скидки, бонусы); развитие бизнеса клиента, совместных программ (MDF - фонды); оптовые промо-акции (прямые и «транслируемые»); информирование и обучение торгового персонала клиентов (семинары и тренинги по продукции, презентации и демонстрации товара).

7. Методики оценки эффективности ТМ-акции: измерение дополнительных продаж, соотнесение дополнительных продаж с инвестициями в проект; использование формулы ROI: Определение доли затрат в дополнительном товарообороте.

Цель – сформировать у студентов систему теоретических знаний и практических навыков, необходимых для глубокого понимания особенностей маркетинговой деятельности в торговле.

Задачи:

- изучить развитие технологий продаж в их историческом контексте;
- сформировать представление о месте продаж в маркетинге и маркетинговой структуре;
- развить навыки анализа различных типов покупателей и организации процесса продаж в соответствии с моделями покупательского поведения;
- подготовить к процессу персональных продаж.

Для успешного изучения дисциплины «Торговый маркетинг» у обучающихся должны быть сформированы следующие предварительные:

- умение организовывать и проводить торговые презентации;
- умение вести переговоры в процессе продажи;
- умение применять инструменты мерчандайзинга, планирования и координация работы торгового персонала;
- умение применять инструментарий ATL и BTL-маркетинга.

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

Код и формулировка компетенции	Этапы формирования компетенции	
ОПК – 4 способность находить организационно-управленческие решения в профессиональной деятельности и готовность нести за них ответственность	Знает	особенности проведения коммерческих операций с потребительскими товарами и планирования процессов закупки и продажи
	Умеет	организовать эффективные закупки и сбыт товаров
	Владеет	аналитическими методами для оценки эффективности коммерческой деятельности на предприятии
ПК – 11 способность критически оценить предлагаемые варианты управленческих решений, разработать и обосновать предложения по их совершенствованию с учетом критериев социально-экономической эффективности, рисков и возможных социально-экономических последствий	Знает	подходы к разработке проектов профессиональной деятельности в области маркетинговых технологий с использованием информационных ресурсов; способы реализации проектов в области коммерческой деятельности на основе маркетинга.
	Умеет	разрабатывать проекты на основе маркетинговой информации для принятия эффективных управленческих решений; разрабатывать самостоятельные проектные решения в области маркетинговых коммуникаций
	Владеет	навыками поиска и использования информации, необходимой для осуществления анализа хозяйственной деятельности предприятий на основе маркетинговых технологий; навыками принятия маркетинговых управленческих решений в проектной деятельности

Для формирования вышеуказанных компетенций в рамках дисциплины «Торговый маркетинг» применяются следующие методы активного/интерактивного обучения: дискуссия, кейс-задача.