

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

ОП.12 Мерчендайзинг

1.1 Место профессионального модуля в структуре образовательной программы СПО подготовки специалистов среднего звена:

Программа учебной дисциплины **ОП.12 Мерчендайзинг** является частью основной образовательной программы в соответствии с ФГОС СПО по специальности **38.02.04 Коммерция (по отраслям)**.

Рабочая программа учебной дисциплины **ОП.12 Мерчендайзинг** может быть использована в дополнительном профессиональном образовании при повышении квалификации и переподготовке с целью обновления знаний, умений и повышения квалификации в рамках специальности.

1.2. Место дисциплины в структуре основной профессиональной образовательной программы: дисциплина входит в вариативную часть профессионального цикла как общепрофессиональная дисциплина.

1.3. Цели и задачи дисциплины – требования к результатам освоения дисциплины:

В результате освоения учебной дисциплины обучающийся должен уметь:

- применять технологии мерчендайзинга в торгово-технологическом процессе торгового предприятия;
- управлять поведением покупателей на основе восприятий и ощущений;
- распределять познавательные ресурсы посетителей в пространстве торгового зала и во времени;
- распределять площадь торгового зала на зоны адекватно поведению посетителей и регулировать покупательские потоки;
- применять в технологиях мерчендайзинга продажу товаров по «методу А,В,С»;
- выбирать оптимальный вариант размещения отдела;
- применять мерчендайзинговые технологии при выкладке товаров в торговом зале;

В результате освоения учебной дисциплины обучающийся должен знать:

- историю и причины возникновения мерчендайзинга;
- понятие, сущность, значение, цели и задачи мерчендайзинга;
- стадии поведения покупателя в торговом зале магазина, характеристику типов покупателей, теорию рефлексов;
- подходы и принципы распределения площади торгового зала и регулирование покупательских потоков;
- классификацию товаров с точки зрения мерчендайзинга;
- особенности продажи товаров по «методу А,В,С»;
- особенности продажи товаров по методу импульсивных покупок;
- правила размещения оборудования в соответствии с технологиями мерчендайзинга;
- основные принципы и требования к выкладке товаров в торговом зале.

1.3. Рекомендуемое количество часов на освоение программы учебной дисциплины:

всего – **52 часа**, в том числе:

максимальная учебная нагрузка обучающихся – **52 часа**, включая:

- обязательная аудиторная нагрузка – **36 часов**,
- самостоятельная работа обучающихся – **16 часов**.