



Основная профессиональная образовательная программа
38.04.02 Менеджмент
(Менеджмент и технологии в ритейле)


Министерство науки и высшего образования Российской Федерации

ИВАНОВСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ

Кафедра менеджмента

ОДОБРЕНО:

Руководитель ОП


(подпись)

В. И. Куликов

« 01 » сентября 20 21 г.

Рабочая программа дисциплины

Категорийный менеджмент

Уровень высшего образования:	магистратура
Квалификация выпускника:	магистр
Направление подготовки:	38.04.02 Менеджмент
Направленность (профиль) образовательной программы:	Менеджмент и технологии в ритейле

Иваново



Основная профессиональная образовательная программа
38.04.02 Менеджмент
(Менеджмент и технологии в ритейле)

1. Цели освоения дисциплины

Цели освоения дисциплины — усвоение теоретических знаний в области категорийного менеджмента, приобретение умений их использования в условиях, моделирующих профессиональную деятельность; формирование профессиональных компетенций, необходимых для осуществления маркетинговой деятельности, а также осуществление практической подготовки обучающихся посредством выполнения определенных видов работ, связанных с будущей профессиональной деятельностью и направленных на формирование, закрепление, развитие практических навыков и компетенций по профилю образовательной программы».

2. Место дисциплины в структуре ОП

Дисциплина «Категорийный менеджмент» включена в часть, формируемую участниками образовательных отношений блока Б1 «Дисциплины» учебного плана.

Изучение дисциплины «Категорийный менеджмент» базируется на знаниях и умениях, полученных при освоении программы бакалавриата по дисциплинам «Маркетинг», «Бренд-менеджмент», «Управление продажами и закупками», дисциплине магистерской программы «Управление предприятием розничной торговли».

Для освоения данной дисциплины обучающийся должен:

Знать:

— понятие, классификацию, свойства и показатели ассортимента товаров; процесс формирования ассортимента и факторы, влияющие на формирование ассортимента; цели и задачи товарной и ассортиментной политики, обоснование их выбора.

Уметь:

— оценивать показатели ассортимента, выявлять рентабельные и нерентабельные товарные категории и товарные позиции;

Владеть:

— навыками: анализа ассортимента в профессиональной области.

Компетенции, полученные в ходе изучения данной дисциплины, необходимы для изучения дисциплин «Логистика и управление цепями поставок в ритейле», «Управление затратами в розничной торговле», «Управление рисками в ритейле», а также для прохождения производственной практики, ознакомительной.

3. Планируемые результаты обучения по дисциплине

3.1. Компетенции, формированию которых способствует дисциплина

При освоении дисциплины формируются следующие компетенции в соответствии с ФГОС ВО по данному направлению подготовки:

ПК-1 — способен формировать рациональные системы закупок, продаж и технологий ритейла;

ПК-4 — способен оценивать рациональность технологий коммерческой, маркетинговой и логистической деятельности в ритейле.

3.2. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с индикаторами достижения формируемых компетенций

В результате освоения дисциплины обучающийся должен:

Знать:

— основные инновации коммерческой, маркетинговой, или рекламной деятельности, методы их анализа и оценки экономической эффективности (ПК-1);

— содержание категории конкурентоспособности товаров и организаций (ПК-1).

Уметь:

— самостоятельно осуществлять поиск и выбор инноваций, способных повысить эффективность маркетинговой деятельности (ПК-4);



Основная профессиональная образовательная программа
38.04.02 Менеджмент
(Менеджмент и технологии в ритейле)

— оценивать и прогнозировать конкурентоспособность, формировать ассортимент товаров и разрабатывать бренд-технологии (ПК-4).

Иметь практический опыт/Иметь навыки:

- метода анализа и оценки экономической эффективности профессиональной деятельности (ПК-4);
- принципов обеспечения конкурентоспособности (ПК-4).

4. Объем и содержание дисциплины

Объем дисциплины составляет 4 зачетных единиц (144 академических часа),
практическая подготовка (ПП) – 8 академических часов в очной форме (8 академических часов в очно-заочной форме).

4.1. Содержание дисциплины по разделам (темам), соотношенное с видами и трудоемкостью занятий лекционно-семинарского типа

Объем иной контактной работы и самостоятельной работы обучающегося по дисциплине указан в учебном плане образовательной программы.

№ п/п	Разделы (темы) дисциплины	Семестр	Виды занятий, их объем (в ак. часах, по очной форме обучения)		Формы текущего контроля успеваемости (по очной форме обучения)
			Занятия лекционно-го типа	Занятия семинарского типа	Формы промежуточной аттестации
	Раздел 1. Методологические основы категорийного менеджмента				
1.	Введение в категорийный менеджмент. Вводная. Введение в проблематику дисциплины, представление рабочей программы, осмысление требований к организации процесса обучения, самостоятельной работы и форм аттестации	2	2	2	Входная диагностика: тест с последующим обсуждением результатов. Список вопросов, интересующих студента по содержанию дисциплины (сдается в письменном виде)
2.	Концепция управления категориями товаров	2	2	2	Устные ответы по вопросам семинара, дискуссии
3.	Структура категорийного менеджмента	2	2	2 (ПП)	Устные ответы по вопросам семинара Проверка выполнения домашнего задания
4.	Субъекты категорийного менеджмента	2	2	2	Устные ответы по вопросам семинара Проверка выполнения домашнего задания
5.	Категорийная политика торговых организаций	2	2	2	Устные ответы по вопросам семинара Проверка выполнения домашнего задания
	Раздел 2. Оперативный категорийный менеджмент				
6.	Процесс управления товарными категориями	2	2	2 (ПП)	Устные ответы по вопросам семинара Проверка выполнения домашнего задания
7.	Методы категорийного менеджмента	2	4	2 (ПП)	Устные ответы по вопросам семинара



Основная профессиональная образовательная программа
38.04.02 Менеджмент
(Менеджмент и технологии в ритейле)

					Проверка выполнения домашнего задания
8.	Этапы внедрения категорийного менеджмента в организации Подведение и анализ промежуточных результатов освоения дисциплины	2	2	2 (ПП)	Устные ответы по вопросам семинара Проверка выполнения домашнего задания
Итого по дисциплине:			18	16	Экзамен

№ п/п	Разделы (темы) дисциплины	Семестр	Виды занятий, их объем (в ак. часах, по очно- заочной форме обучения)		Формы текущего контроля успеваемости (по очно-заочной форме обучения)
			Занятия лекционно- го типа	Занятия се- минарского типа	Формы промежуточной ат- тестации
	Раздел 1. Методологические основы категорийного менеджмента				
1.	Введение в категорийный менеджмент. Вводная. Введение в проблематику дисциплины, представление рабочей программы, осмысление требований к организации процесса обучения, самостоятельной работы и форм аттестации	2	2	2	Входная диагностика: тест с последующим обсуждением результатов. Список вопросов, интересующих студента по содержанию дисциплины (сдается в письменном виде)
2.	Концепция управления категориями товаров	2	2	2	Устные ответы по вопросам семинара, дискуссии
3.	Структура категорийного менеджмента	2	2	2 (ПП)	Устные ответы по вопросам семинара Проверка выполнения домашнего задания
4.	Субъекты категорийного менеджмента	2	2	2	Устные ответы по вопросам семинара Проверка выполнения домашнего задания
5.	Категорийная политика торговых организаций	2	2	2	Устные ответы по вопросам семинара Проверка выполнения домашнего задания
	Раздел 2. Оперативный категорийный менеджмент				
6.	Процесс управления товарными категориями	2	2	2 (ПП)	Устные ответы по вопросам семинара Проверка выполнения домашнего задания
7.	Методы категорийного менеджмента	2	4	2 (ПП)	Устные ответы по вопросам семинара Проверка выполнения домашнего задания
8.	Этапы внедрения категорийного менеджмента в организации Подведение и анализ промежуточных результатов освоения дисциплины	2	2	2 (ПП)	Устные ответы по вопросам семинара Проверка выполнения домашнего задания



Основная профессиональная образовательная программа
38.04.02 Менеджмент
(Менеджмент и технологии в ритейле)

	плины				
Итого по дисциплине:		18	16	Экзамен	

4.2. Развернутое описание содержания дисциплины по разделам (темам)

Раздел 1. Методологические основы категорийного менеджмента

Тема 1. Введение в категорийный менеджмент

Введение в проблематику дисциплины, представление рабочей программы, осмысление требований к организации процесса обучения, самостоятельной работы и форм аттестации

Цели, задачи, предмет и структура учебной дисциплины «Категорийный менеджмент». Междисциплинарные связи с другими дисциплинами, формируемые компетенции. Основные понятия: категорийный менеджмент, категории товаров. Значение дисциплины в подготовке магистров. Обоснование необходимости применения категорийного менеджмента в современных условиях

Тема 2. Концепция управления категориями товаров

Концепция управления категориями товаров: понятие, назначение, сущность. Отличия категорийного менеджмента от традиционного управления ассортиментом. 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 3. Структура категорийного менеджмента

Цели, задачи, принципы, функции категорийного менеджмента. Объекты категорийного менеджмента — товарные категории. Признаки группирования товаров. Ассортиментные линии, торговые марки: понятия, их место в товарной категории. Роль товарных категорий в ассортиментном перечне товаров предприятия розничной торговли. Классификация товарных категорий по степени новизны, развитию и характеру спроса: новые, установившиеся, развивающиеся, комплексные, пассивного спроса, их краткая характеристика

Тема 4. Субъекты категорийного менеджмента

Субъекты, осуществляющие категорийный менеджмент, их взаимоотношения. Принцип паритета интересов в каналах товародвижения. Категорийные менеджеры: понятия, назначение, квалификационные требования к ним, сфера действий.

Тема 5. Категорийная политика торговых организаций

Понятие категорийной политики, ее цели и задачи. Определение признаков группировки товаров в категории. Поиск товарных предложений категорийных товаров и отбор наиболее приемлемых из них, отвечающих поставленной цели. Сбалансированность ассортимента по полноте, глубине, насыщенности. Выявление структуры товарных категорий. Продвижение категорийных товаров с использованием наиболее рациональных стратегий ценообразования и средств интегрированных маркетинговых коммуникаций. Анализ и оценка эффективности товарных категорий. Выбор направлений оптимизации товарных категорий. Расширение и обновление товарной категории. Углубление ассортимента

Раздел 2. Оперативный категорийный менеджмент

Тема 6. Процесс управления товарными категориями



Основная профессиональная образовательная программа
38.04.02 Менеджмент
(Менеджмент и технологии в ритейле)

Этапы процесса управления: определение категории; планирование категорий; установление возможностей для работы с категорией; внедрение управления категорией. Характеристика содержания деятельности указанных этапов и их результатов. Эффект от сотрудничества участников канала товародвижения категории.

Критерии определения товарных категорий (взаимозаменяемости и/или дополняемости). Сегментирование товарных категорий: понятие, назначение, показатели, характеризующие категории (товарооборот, прибыль, стоимость товарных запасов, норма реализации и другое). Ориентация при определении категорий на запросы потребителей. Определение стратегической роли товарных категорий.

Определение показателей оценки деятельности по управлению товарными категориями.

Тема 7. Методы категорийного менеджмента

Методы категорийного менеджмента: понятие, назначение, классификация. Методы систематизации ассортимента товаров: категорийная систематизация, гармонизация структуры товарной категории, управление доступностью товарного предложения. Аналитические методы: ABC-анализ, оптимизация товарной категории. Методика эффективного отклика на запросы потребителей (ECR), её сущность, назначение, цели, задачи, методики ECR/CM. Достоинства и недостатки методики. Концепция паритета потребностей: понятие, сущность, сравнение с классической концепцией товароведения и методикой ECR/CM. Схема взаимодействия участников по управлению ассортиментом товаров в концепции паритета потребностей.

Тема 8. Этапы внедрения категорийного менеджмента в организации

Этапы и операции внедрения методологии категорийного менеджмента. Подготовительный этап: обоснование целесообразности введения категорийного менеджмента в торговой организации; разработка плана внедрения; разработка категорийной политики; пересмотр организационной структуры, функций, полномочий и ответственности персонала; пересмотр взаимоотношений с поставщиками; составление бизнес-плана. Основной этап: построение ассортиментной матрицы, формирование товарных категорий, определение структуры категорий, выявление роли категорий, корректировка цен на товары внутри категории, распределение торговых площадей между категориями. Оценочный этап: анализ и оценка результатов управления ассортиментом, мониторинг конкурентов. Методика проведения кросс-категорийного анализа.

Подведение и анализ промежуточных результатов освоения дисциплины.

5. Образовательные технологии

Учебный процесс по дисциплине «Категорийный менеджмент» основан на использовании следующих образовательных технологий:

1. Технология проблемного обучения – основные темы курса на лекционных и практических занятиях раскрываются через постановку и последующее разрешение проблемы в области ключевых положений и законов организации.
2. Технология учебной дискуссии, используемая как на лекции при разборе наиболее проблемных моментов, так и на практических занятиях.
3. Технология тестового контроля качества образования – по завершении теоретического обучения выполняется итоговый тест по дисциплине.
4. Рейтинговая технология контроля качества образования - итоговая оценка по дисциплине определяется величиной рейтинга, в котором отражается работа в течение семестра и ответы на экзамене.
5. Технология смешанного обучения как информационная технология, используемая при осуществлении образовательного процесса.



6. Учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы обучающихся

Изучение дисциплины «Категорийный менеджмент» в значительной степени базируется на самостоятельной работе студентов.

В качестве учебно-методического обеспечения самостоятельной работы студентов по дисциплине выступают:

- вопросы для самостоятельного контроля знаний студентов, позволяющие закрепить знания, полученные на лекциях, практических занятиях;
- планы и методические рекомендации к практическим занятиям, выполнение которых в основном ориентировано на выработку необходимых умений и навыков;
- методические указания по выполнению итогового контрольного задания.

Учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы студентов размещено в ЭИОС «Мой университет».

Полностью весь методический материал по обеспечению самостоятельной работы студентов приводится в Приложении 1 к рабочей программе.

7. Характеристика оценочных средств для текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине

Система контроля включает: входной, текущий контроль и промежуточный контроль по дисциплине.

Входной контроль осуществляется в форме тестирования.

Текущий контроль осуществляется в следующих формах: оценка устных выступлений, оценка выполненных практических заданий, тесты по дисциплине.

Объектами оценивания выступают:

- активность на занятиях, уровень выполнения различных видов заданий;
- посещаемость всех видов занятий по аттестуемой дисциплине;
- степень усвоения теоретических знаний;
- уровень овладения практическими умениями и навыками по всем видам учебной работы;
- результаты самостоятельной работы.

Промежуточный контроль осуществляется в форме устного экзамена.

Текущий контроль и промежуточный контроль по дисциплине тесно связаны между собой системой рейтинговой оценки.

Оценка в семестре дается по 100-балльной шкале. Максимальное количество баллов, получаемых за работу в семестре – 50.

Оценка за работу в семестре осуществляется по следующим направлениям:

- 1) Посещаемость – до 20 баллов.
- 2) Активность на занятиях – до 15 баллов.
- 3) Выполнение итогового контрольного задания – до 10 баллов.
- 4) Итоговый тест по дисциплине – до 10 баллов.

Оценка знаний на экзамене (до 50 баллов) дается на основании устных ответов на теоретические вопросы и выполнения практических заданий. Экзаменационное задание включает 2 теоретических вопроса и практическое ситуационное задание.

Ответ на каждый теоретический вопрос оценивается по шкале: «отлично» – 15 баллов, «хорошо» – 10 баллов, «удовлетворительно» – 5 баллов, «неудовлетворительно» – 0 баллов. Результаты выполнения задания оцениваются по шкале: «отлично» – 20 баллов, «хорошо» – 14 баллов, «удовлетворительно» – 7 баллов, «неудовлетворительно» – 0 баллов. Основой для определения оценки служит уровень усвоения студентами материала, предусмотренного данной рабочей программой.



Основная профессиональная образовательная программа
38.04.02 Менеджмент
(Менеджмент и технологии в ритейле)

Оценивание студента на экзамене по дисциплине

Оценка	Требования к знаниям
«отлично»	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, правильно обосновывает принятое решение, владеет разносторонними навыками и приемами выполнения практических задач.
«хорошо»	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.
«удовлетворительно»	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.
«неудовлетворительно»	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.

Суммарный рейтинг, отражающий в себя и результаты работы студента в течении семестра и итоги экзаменационного испытания, переводится в традиционную пятибалльную оценку. «Отлично» получают студенты, набравшие от 85 до 100 баллов, «хорошо» – от 70 до 84 баллов, «удовлетворительно» – от 50 до 69 баллов, «неудовлетворительно» – менее 50 баллов.

Типовые варианты тестовых заданий, контрольных вопросов, практических заданий, вопросы к экзамену представлены в фонде оценочных средств (Приложение 2).

8. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины

Основная литература

1. Зотов, В. В. Ассортиментная политика фирмы : учебно-практическое пособие / В. В. Зотов. – Москва : Московский государственный университет экономики, статистики и информатики, 2007. – 95 с. – Режим доступа: по подписке. –



Основная профессиональная образовательная программа
38.04.02 Менеджмент
(Менеджмент и технологии в ритейле)

URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=90794>. – ISBN 5-7764-0446-0. – Текст : электронный.

2. Максимец, Н. В. Мерчандайзинг с основами ассортиментной политики : учебное пособие : [16+] / Н. В. Максимец ; Поволжский государственный технологический университет. – Йошкар-Ола : Поволжский государственный технологический университет, 2017. – 100 с. : табл., схем., ил. – Режим доступа: по подписке. –

URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=483700>. – Библиогр.: с. 85-90. – ISBN 978-5-8158-1912-2. – Текст : электронный.

Дополнительная литература

1. Горшков, П. В. Формирование товарной политики, номенклатуры и ассортимента товаров в компании / П. В. Горшков. – Москва : Лаборатория книги, 2012. – 124 с. – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=142861>. – ISBN 978-5-504-00537-9. – Текст : электронный.

2. Шредер, К. Специализированный магазин : как построить прибыльный бизнес в розничной торговле : практическое пособие : [16+] / К. Шредер ; ред. Е. Малыгина, Н. Казакова ; пер. с англ. Т. Овсеновой. – 2-е изд., доп. и перераб. – Москва : Альпина Паблишер, 2016. – 431 с. – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=81788>. – ISBN 978-5-9614-1028-0. – Текст : электронный.

3. Новаков, А. А. Секреты розничной торговли. Вопросы и ответы : практическое пособие / А. А. Новаков. – Москва : Инфра-Инженерия, 2013. – 464 с. – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=144679>. – ISBN 978-5-9729-0060-2. – Текст : электронный.

Ресурсы информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»:

1. Система электронной поддержки образовательного процесса «Мой университет» <https://uni.ivanovo.ac.ru>;
2. БИГ-Петербург. Публикации по менеджменту. <http://www.big.spb.ru>
3. Электронная библиотека Grebennikon. <http://www.grebennikon.ru>
4. HR-Portal. Организационная и корпоративная культура. <http://www.hr-portal.ru/pages/okk/kp.php>

Ресурсы информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»

Система электронной поддержки образовательного процесса «Мой университет»
<https://uni.ivanovo.ac.ru>

Электронные образовательные ресурсы и профессиональные базы данных

1. Электронная библиотека Ивановского государственного университета:
<http://lib.ivanovo.ac.ru/index.php/polnotekstovye-resursy/elibnew>
2. Электронный каталог НБ ИвГУ <http://lib.ivanovo.ac.ru/index.php/ek>
3. Электронно-библиотечная система "Университетская библиотека онлайн"
<http://lib.ivanovo.ac.ru/index.php/polnotekstovye-resursy/ebs-universitetskaya-biblioteka>
4. «Сетевая электронная библиотека» (СЭБ) на базе ЭБС «ЛАНЬ»:
<http://lib.ivanovo.ac.ru/index.php/polnotekstovye-resursy/seb-lan>

Информационно-справочные системы:

- 1) СПС КонсультантПлюс



Основная профессиональная образовательная программа
38.04.02 Менеджмент
(Менеджмент и технологии в ритейле)

Программное обеспечение:
операционная система Microsoft Windows, Internet Explorer, Microsoft Defender, Adobe Acrobat Reader, Moodle.

9. Материально-техническое обеспечение дисциплины

Учебные аудитории:

- для проведения занятий лекционного типа с комплектом специализированной учебной мебели и техническими средствами обучения, служащими для предоставления учебной информации большой аудитории;
- для проведения занятий семинарского типа, консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации с комплектом специализированной учебной мебели и техническими средствами обучения.

Помещение для самостоятельной работы, оснащенное комплектом специализированной учебной мебели, компьютерной техникой с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в ЭИОС.

Демонстрационное оборудование: ноутбук, проектор, экран. Учебно-наглядные пособия в виде презентаций для занятий лекционного типа, обеспечивающие тематические иллюстрации.



Основная профессиональная образовательная программа
38.04.02 Менеджмент
(Менеджмент и технологии в ритейле)

Автор рабочей программы дисциплины: *доцент кафедры менеджмента, кандидат экономических наук, доцент Савин Валентин Эдуардович*

Программа рассмотрена и утверждена на заседании кафедры *менеджмента*
«_31_» __августа__ 20__21__ г., протокол № _1_

Программа обновлена
протокол заседания кафедры № _____ от «_____» _____ 20 ____ г.
Согласовано:
Руководитель ОП _____ В. И. Куликов
(подпись)

Программа обновлена
протокол заседания кафедры № _____ от «_____» _____ 20 ____ г.
Согласовано:
Руководитель ОП _____ И.О. Фамилия
(подпись)

Программа обновлена
протокол заседания кафедры № _____ от «_____» _____ 20 ____ г.
Согласовано:
Руководитель ОП _____ И.О. Фамилия
(подпись)