

МИНИСТЕРСТВО СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования

"Чувашский государственный аграрный университет" (ФГБОУ ВО Чувашский ГАУ)

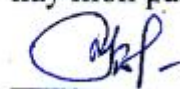
Кафедра

Экономики, менеджмента и агроконсалтинга

Рег. № 2020/38.03.07/Б1.В.ДВ.09.02

УТВЕРЖДАЮ

Проректор по учебной и
научной работе



Л.М. Корнилова

31 августа 2020 г.

рабочая программа дисциплины (модуля)

Б1.В.ДВ.09.02

Визуальный мерчандайзинг

Направление подготовки 38.03.07 Товароведение

Направленность (профиль) Товароведение и экспертиза в сфере производства и обращения сельскохозяйственного сырья и продовольственных товаров

Квалификация **Бакалавр**

Форма обучения **очная**

Общая трудоемкость **3 ЗЕТ**

Часов по учебному плану 108

в том числе:

аудиторные занятия 48

самостоятельная работа 60

Виды контроля в семестрах:

зачеты 4

Распределение часов дисциплины по семестрам

Семестр (<Курс>.<Семестр на курсе>)	4 (2.2)		Итого	
Неделя	18 3/6			
Вид занятий	УП	РП	УП	РП
Лекции	16	16	16	16
Практические	32	32	32	32
В том числе инт.	8	8	8	8
Итого ауд.	48	48	48	48
Контактная работа	48	48	48	48
Сам. работа	60	60	60	60
Итого	108	108	108	108

Программу составил(и):

к.э.н., доцент, Семенова А. Н.

Рабочая программа дисциплины

Визуальный мерчандайзинг

разработана в соответствии с ФГОС:

Федеральный государственный образовательный стандарт высшего образования по направлению подготовки 38.03.07 ТОВАРОВЕДЕНИЕ (уровень бакалавриата) (приказ Минобрнауки России от 04.12.2015 г. № 1429)

составлена на основании учебного плана:

Направление подготовки 38.03.07 Товароведение

Направленность (профиль) Товароведение и экспертиза в сфере производства и обращения сельскохозяйственного сырья и продовольственных товаров

утвержденного учёным советом вуза от 20.05.2019 протокол № 11

утвержденного учёным советом вуза от 20.04.2020 протокол № 12

Рабочая программа дисциплины актуализирована на основании приказа от 14.07.2020 г. № 98-о и решения Ученого совета ФГБОУ ВО Чувашский ГАУ (протокол № 18 от 28 августа 2020 г.) в связи с изменением наименования с федерального государственного бюджетного образовательного учреждения высшего образования «Чувашская государственная сельскохозяйственная академия» (ФГБОУ ВО Чувашская ГСХА) на федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Чувашский государственный аграрный университет» (ФГБОУ ВО Чувашский ГАУ).

В рабочую программу дисциплины внесены соответствующие изменения: в преамбуле и по тексту слова «Чувашская государственная сельскохозяйственная академия» заменены словами «Чувашский государственный аграрный университет», слова «Чувашская ГСХА» заменены словами «Чувашский ГАУ», слово «Академия» заменено словом «Университет» в соответствующем падеже.

Рабочая программа одобрена на заседании выпускающей кафедры

Протокол от 31 августа 2020 г. № 1

1. ЦЕЛИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

1.1	Целью изучения дисциплины «Визуальный мерчандайзинг» является приобретение теоретических знаний и практических умений и навыков в области мерчандайзинга.
-----	---

2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ООП

Цикл (раздел) ОПОП:	Б1.В.ДВ.09
2.1	Требования к предварительной подготовке обучающегося:
2.1.1	Экономика
2.1.2	Товарный менеджмент
2.1.3	Современные технологии прогнозирования развития рынков сбыта сельскохозяйственной продукции и продовольственных товаров
2.1.4	Прогнозирование товарных рынков
2.1.5	Эстетика и дизайн продовольственных товаров
2.1.6	Прогнозирование товарных рынков
2.1.7	Современные технологии прогнозирования развития рынков сбыта сельскохозяйственной продукции и продовольственных товаров
2.1.8	Товарный менеджмент
2.1.9	Экономика
2.2	Дисциплины и практики, для которых освоение данной дисциплины (модуля) необходимо как предшествующее:
2.2.1	Эстетика и дизайн продовольственных товаров
2.2.2	Маркетинг в АПК
2.2.3	Организация и управление коммерческой деятельностью
2.2.4	Формирование и оценка конкурентоспособности сельскохозяйственного сырья и продовольственных товаров
2.2.5	Системы менеджмента качества
2.2.6	Средства и методы управления качеством
2.2.7	Экономика предприятия
2.2.8	Подготовка к процедуре защиты и защита выпускной квалификационной работы
2.2.9	Подготовка к сдаче и сдача государственного экзамена
2.2.10	Преддипломная практика
2.2.11	Маркетинг в АПК
2.2.12	Организация и управление коммерческой деятельностью
2.2.13	Формирование и оценка конкурентоспособности сельскохозяйственного сырья и продовольственных товаров
2.2.14	Системы менеджмента качества
2.2.15	Средства и методы управления качеством
2.2.16	Экономика предприятия
2.2.17	Подготовка к процедуре защиты и защита выпускной квалификационной работы
2.2.18	Подготовка к сдаче и сдача государственного экзамена
2.2.19	Преддипломная практика

3. КОМПЕТЕНЦИИ ОБУЧАЮЩЕГОСЯ, ФОРМИРУЕМЫЕ В РЕЗУЛЬТАТЕ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

ПК-7: умением анализировать спрос и разрабатывать мероприятия по стимулированию сбыта товаров и оптимизации торгового ассортимента

Знать:

	методические основы проведения анализа спроса и предложения торгового ассортимента
--	--

Уметь:

	анализировать спрос и предложение торгового ассортимента
--	--

Владеть:

	навыками разработки мероприятий по стимулированию сбыта товаров и оптимизации торгового ассортимента
--	--

ПК-6: навыками 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

Знать:	
	количественные, качественные, ассортиментные и стоимостные характеристики товаров на определенных этапах жизненного цикла ассортимента
Уметь:	
	управлять основными характеристиками товаров на всех жизненных циклах ассортимента
Владеть:	
	навыками оптимизации товарного ассортимента с целью сокращения потерь и сверх нормативных запасов

ПК-1: умением анализировать коммерческие предложения и выбирать поставщиков потребительских товаров с учетом требований к качеству и безопасности, экологии, тенденций спроса, моды, новых технологий производства

Знать:	
	базовые требования качества, безопасности, экологии, тенденций спроса, моды, новых технологий производства потребительских товаров
Уметь:	
	анализировать коммерческие предложения и выбирать поставщиков потребительских товаров с учетом обязательных требований
Владеть:	
	навыками анализа коммерческого предложения и выбора поставщиков потребительских товаров

В результате освоения дисциплины обучающийся должен

3.1 Знать:							
3.1.1	-методические основы проведения анализа спроса и предложения торгового ассортимента;						
3.1.2	-количественные, качественные, ассортиментные и стоимостные характеристики товаров на определенных этапах жизненного цикла ассортимента;						
3.1.3	-базовые требования качества, безопасности, экологии, тенденций спроса, моды, новых технологий производства потребительских товаров						
3.2 Уметь:							
3.2.1	-анализировать спрос и предложение торгового ассортимента;						
3.2.2	-управлять основными характеристиками товаров на всех жизненных циклах ассортимента;						
3.2.3	-анализировать коммерческие предложения и выбирать поставщиков потребительских товаров с учетом обязательных требований						
3.3 Владеть:							
3.3.1	-навыками разработки мероприятий по стимулированию сбыта товаров и оптимизации торгового ассортимента;						
3.3.2	-навыками оптимизации товарного ассортимента с целью сокращения потерь и сверх нормативных запасов;						
3.3.3	-навыками анализа коммерческого предложения и выбора поставщиков потребительских товаров						

4. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Код занятия	Наименование разделов и тем /вид занятия/	Семестр / Курс	Часов	Компетенции	Литература	Инте факт.	Примечание
	Раздел 1. Содержание курса "Визуальный мерчандайзинг"						
1.1	История и современное развитие визуального мерчандайзинга. /Лек/	4	2	ПК-1 ПК-6 ПК-7	Л1.1Л2.1 Л2.2	0	
1.2	История и современное развитие визуального мерчандайзинга /Пр/	4	4	ПК-1 ПК-6 ПК-7	Л1.1Л2.1 Л2.2	0	
1.3	История и современное развитие визуального мерчандайзинга /Ср/	4	6	ПК-1 ПК-6 ПК-7	Л1.1Л2.1 Л2.2	0	
1.4	Определение, цели, задачи и принципы визуального	4	2	ПК-1 ПК-6 ПК-7	Л1.1Л2.1 Л2.2	2	проблемная лекция
1.5	Определение, цели, задачи и принципы визуального	4	4	ПК-1 ПК-6 ПК-7	Л1.1Л2.1 Л2.2	0	
1.6	Определение, цели, задачи и принципы визуального	4	7	ПК-1 ПК-6 ПК-7	Л1.1Л2.1 Л2.2	0	
1.7	Покупатели как объект визуального мерчандайзинга /Лек/	4	2	ПК-1 ПК-6 ПК-7	Л1.1Л2.1 Л2.2	0	
1.8	Покупатели как объект визуального мерчандайзинга /Пр/	4	4	ПК-1 ПК-6 ПК-7	Л1.1Л2.1 Л2.2	2	творческое занятие
1.9	Покупатели как объект визуального мерчандайзинга /Ср/	4	7	ПК-1 ПК-6 ПК-7	Л1.1Л2.1 Л2.2	0	

1.10	Методы применения визуального мерчандайзинга: размещение товара /Лек/	4	2	ПК-1 ПК-6 ПК-7	Л1.1Л2.1 Л2.2	0	
1.11	Методы применения визуального мерчандайзинга: размещение товара /Пр/	4	4	ПК-1 ПК-6 ПК-7	Л1.1Л2.1 Л2.2	0	
1.12	Методы применения визуального мерчандайзинга: размещение товара /Ср/	4	9	ПК-1 ПК-6 ПК-7	Л1.1Л2.1 Л2.2	0	
1.13	Планирование торгового зала как эффективный способ как визуального мерчандайзинга /Лек/	4	2	ПК-1 ПК-6 ПК-7	Л1.1Л2.1 Л2.2	0	
1.14	Планирование торгового зала как эффективный способ как визуального мерчандайзинга /Пр/	4	4	ПК-1 ПК-6 ПК-7	Л1.1Л2.1 Л2.2	2	творческое занятие
1.15	Планирование торгового зала как эффективный способ как визуального мерчандайзинга /Ср/	4	9	ПК-1 ПК-6 ПК-7	Л1.1Л2.1 Л2.2	0	
1.16	Правила и инструменты визуального мерчандайзинга /Лек/	4	2	ПК-1 ПК-6 ПК-7	Л1.1Л2.1 Л2.2	2	проблемная лекция
1.17	Правила и инструменты визуального мерчандайзинга /Пр/	4	4	ПК-1 ПК-6 ПК-7	Л1.1Л2.1 Л2.2	0	
1.18	Правила и инструменты визуального мерчандайзинга /Ср/	4	7	ПК-1 ПК-6 ПК-7	Л1.1Л2.1 Л2.2	0	
1.19	Организация деятельности отдела мерчандайзинга /Лек/	4	2	ПК-1 ПК-6 ПК-7	Л1.1Л2.1 Л2.2	0	
1.20	Организация деятельности отдела мерчандайзинга /Пр/	4	4	ПК-1 ПК-6 ПК-7	Л1.1Л2.1 Л2.2	0	
1.21	Организация деятельности отдела мерчандайзинга /Ср/	4	7	ПК-1 ПК-6 ПК-7	Л1.1Л2.1 Л2.2	0	
1.22	Стратегии обеспечения эффективности визуального мерчандайзинга /Лек/	4	2	ПК-1 ПК-6 ПК-7	Л1.1Л2.1 Л2.2	0	
1.23	Стратегии обеспечения эффективности визуального мерчандайзинга /Пр/	4	4	ПК-1 ПК-6 ПК-7	Л1.1Л2.1 Л2.2	0	
1.24	Стратегии обеспечения эффективности визуального мерчандайзинга /Ср/	4	8	ПК-1 ПК-6 ПК-7	Л1.1Л2.1 Л2.2	0	

5. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

5.1. Примерный перечень вопросов к зачету

Вопросы к зачету

1. Понятие и сущность визуального мерчандайзинга
2. Цели и задачи, объект и субъект визуального мерчандайзинга
3. Принципы визуального мерчандайзинга.
4. Функции визуального мерчандайзинга.
5. Методы визуального мерчандайзинга.
6. Происхождение и эволюция визуального мерчандайзинга.
7. Развитие визуального мерчандайзинга на современном этапе.
8. Процесс принятия решения покупателем.
9. Психологические особенности человеческого восприятия.
10. Визуальный мерчандайзинг.
11. Виды организации мерчандайзинга в компании.
12. Функции отдела мерчандайзинга в компании.
13. Основные функции мерчандайзера в торговой точке.
14. Сущность и значение торговых каналов в мерчандайзинге.
15. Понятие и виды точек продажи.
16. Категорийный мерчандайзинг.
17. Понятие эффективности мерчандайзинга.
18. Показатели эффективности мерчандайзинга.
19. Запас как принцип эффективного мерчандайзинга.
20. Расположение в торговом зале как принцип эффективного мерчандайзинга.
21. Правила представления товара как принцип эффективного мерчандайзинга.
22. Атмосфера как фактор создания привлекательного образа магазина
23. Факторы, формирующие атмосферу магазина

24. Чувственные составляющие атмосферы магазина
25. Содержание и цели внутренней планировки.
26. Сегментация площади торгового зала и расчет основных коэффициентов эффективности внутренней планировки.
27. Особенности поведения покупателей в торговом зале. Анализ «холодных» и «горячих» зон.
28. Подходы к распределению площади торгового зала: зональное расположение групп товаров
29. Характеристики движения покупателей по магазину.
30. Размещение площади подсобных помещений.
31. Виды торгово-технологического оборудования.
32. Оборудование для торгового зала: корзины, тележки, системы ограждения.
33. Влияние системы размещения оборудования на управление движением покупателей внутри магазина и вид планировки торгового зала.
34. Сущность выкладки и её разновидности.
35. Общие принципы и стандарты выкладки.
36. Изучение влияния принципов выкладки товаров на изменение объемов товарооборота.
37. Сущность, виды и формы сэмплинга, значение сэмплинга в розничной торговле.
38. Понятие, значение и виды POS-материалов.
39. Сущность товарной категории.
40. Формирование категорий: принцип совместного размещения.
41. Особенности визуального мерчандайзинга.
42. Система управления выкладкой товара в визуальном мерчандайзинге.

5.2. Примерный перечень вопросов к экзамену

учебным планом не предусмотрено

5.3. Тематика курсовых работ (курсовых проектов)

учебным планом не предусмотрено

5.4. Фонд оценочных средств для проведения текущего контроля

Тематика докладов

1. Сущность и история развития мерчандайзинга
2. Основные правила мерчандайзинга
3. Организация торгового пространства: принципы, виды.
4. Основные правила размещения товара.
5. Виды выкладки.
6. Правила оформления и размещения ценников
7. Способы замедления потоков покупателей
8. Распределение рекламных материалов по местам размещения.
9. Проектирование торговой зоны.
10. Методы мерчандайзинга поставщика
11. Определение месторасположения торговой точки
12. Использование стимулирующих акций
13. Интерактивный мерчандайзинг
14. Организация работы мерчандайзеров
15. Виды организационных структур отдела мерчандайзинга
16. Содержание мерчандайзинга для предприятия розничной торговли.
17. Перекрестная торговля.
18. Продажи товаров по методу ABC.
19. Метод импульсных продаж предприятия розничной торговли.
20. Классификации средств и материалов POS-рекламы.
21. Выкладка товаров в торговом зале.

6. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

6.1. Рекомендуемая литература

6.1.1. Основная литература

	Авторы, составители	Заглавие	Издательство, год	Колич-во
ЛП.1	Синяева И. М.	Маркетинг в торговле: учебник для бакалавров	М.: Дашков и К, 2018	Электронный ресурс

6.1.2. Дополнительная литература

	Авторы, составители	Заглавие	Издательство, год	Колич-во
ЛП.2	Осипова Л. В., Синяева И. М.	Основы коммерческой деятельности: учебник	М.: ЮНИТИ, 2001	0

	Авторы, составители	Заглавие	Издательство, год	Колич-во
Л2.2	Зонова Л. Н., Михайлова Л. В., Власова Е. Н., Койтова Ж. Ю.	Теоретические основы товароведения и экспертизы: учебное пособие для бакалавров	М.: Дашков и К, 2016	Электронн ый ресурс
6.3.1 Перечень программного обеспечения				
6.3.1.1	ОС Windows XP			
6.3.1.2	SuperNovaReaderMagnifier			
6.3.1.3	bCad Витрина			
6.3.1.4	НашСад10.4			
6.3.1.5	Project 2016			
6.3.1.6	Access 2016			
6.3.1.7	VisualStudio 2015			
6.3.1.8	Office 2007 Suites			
6.3.1.9	MozillaFirefox			
6.3.1.10	MozillaThinderbird			
6.3.1.11	7-Zip			
6.3.1.12	Справочная правовая система КонсультантПлюс			
6.3.1.13	Электронный периодический справочник «Система Гарант»			
6.3.1.14	OfficeStandard 2010			
6.3.1.15	ОС Windows Vista			
6.3.1.16	LibreOffice			
6.3.1.17	OfficeStandard 2013			
6.3.1.18	ОС Windows 7			
6.3.1.19	ОС Windows 8			
6.3.1.20	ОС Windows 10			
6.3.1.21	Project Expert 7 Holding			
6.3.2 Перечень информационных справочных систем				
6.3.2.1	Электронная библиотечная система издательства «Лань». Полнотекстовая электронная библиотека. Индивидуальный неограниченный доступ через фиксированный внешний IP адрес академии неограниченному количеству пользователей из любой точки, в которой имеется доступ к сети Интернет. http://e.lanbook.com			
6.3.2.2	Электронная библиотека технического ВУЗа (ЭБС «Консультант студента»). Полнотекстовая электронная библиотека. Индивидуальный неограниченный доступ через фиксированный внешний IP адрес академии неограниченному количеству пользователей из любой точки, в которой имеется доступ к сети Интернет. http://www.studentlibrary.ru			
6.3.2.3	Электронно-библиотечная система ZNANIUM.COM. Полнотекстовая электронная библиотека. Индивидуальный неограниченный доступ через фиксированный внешний IP адрес академии неограниченному количеству пользователей из любой точки, в которой имеется доступ к сети Интернет. http://znanium.com/			
6.3.2.4	Электронная библиотечная система «ЭБС ЮРАЙТ www.biblio-online.ru ». Полнотекстовая электронная библиотека. Индивидуальный неограниченный доступ через фиксированный внешний IP адрес академии неограниченному количеству пользователей из любой точки, в которой имеется доступ к сети Интернет. https://www.biblio-online.ru/			
6.3.2.5	Электронный периодический справочник «Система ГАРАНТ». Полнотекстовый, обновляемый. Доступ по локальной сети академии			
6.3.2.6	Национальная электронная библиотека. Доступ посредством использования сети «Интернет» на 32 терминала доступа. https://нэб.рф/			

6.3.2.7	Электронная система «Госфинансы». Полнотекстовая электронная система, постоянно пополняемая. Индивидуальный неограниченный доступ через фиксированный внешний IP адрес академии из любой точки, в которой имеется доступ к сети Интернет. http://www.gosfinansy.ru/
---------	---

7. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)			
Аудитория	Вид работ	Назначение	Оснащенность
37a	Пр	Учебная аудитория	Стол преподавателя (1 шт.), столы (12 шт.), стулья (24 шт.), стул преподавателя (1 шт.), доска (1 шт.)
45a	Лек	Учебная аудитория	Стол преподавателя (1 шт.), столы (6 шт.), стулья (18 шт.), стул преподавателя (1 шт.), доска (1 шт.), стол компьютерный (10 шт.), стулья (10 шт.), демонстрационное оборудование (компьютер Intel G32603 3 GHz 3 М (10 шт.), полотно рулонное (1 шт.)) и учебно-наглядные пособия
66a	Пр	Учебная аудитория	Стол преподавателя (1 шт.), столы (16 шт.), стулья (30 шт.), стул преподавателя (1 шт.), доска (1 шт.), трибуна (1 шт.)
236	СР	Помещение для самостоятельной работы	Демонстрационная техника (интерактивная доска Hitachi Starboard FX-63 D (1 шт.), ноутбук Acer Asp T2370 (1 шт.), проектор Toshiba (1 шт.)), стол полированный (3 шт.), стол ученический (7 шт.), стол компьютерный (11 шт.), стул (20 шт.), стулья, компьютерная техника с возможностью подключения к сети "Интернет" и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду организации (10 шт.)
123	СР	Помещение для самостоятельной работы	Компьютерная техника с возможностью подключения к сети "Интернет" и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду организации (19 шт.), столы (17 шт.), компьютерный стол 6-и местный (3 шт.), стулья ученические (34 шт.), стулья п/м (18 шт.), стеллажи с литературой, видеувеличитель Optelec Wide Screen (1 шт.)

8. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)
1. Методические указания по освоению дисциплины для студентов очной формы обучения Методика изучения курса предусматривает наряду с лекциями и практическими занятиями, организацию самостоятельной работы студентов, проведение консультаций, руководство докладами студентов для выступления на научно-практических конференциях, осуществление текущего, промежуточного и итогового форм контроля. Система знаний по дисциплине «Визуальный мерчандайзинг» формируется в ходе аудиторных и внеаудиторных (самостоятельных) занятий. Используя лекционный материал, учебники и учебные пособия, дополнительную литературу, проявляя творческий подход, студент готовится к практическим занятиям, рассматривая их как пополнение, углубление, систематизация своих теоретических знаний. Дисциплина «Визуальный мерчандайзинг» изучается студентами на 2 курсе. Для освоения дисциплины студентами необходимо: 1. посещать лекции, на которых в сжатом и системном виде излагаются основы дисциплины: даются определения понятий, законов, которые должны знать студенты; раскрываются закономерности поведения экономических субъектов. Студенту важно понять, что лекция есть своеобразная творческая форма самостоятельной работы. Надо пытаться стать активным соучастником лекции: думать, сравнивать известное с вновь получаемыми знаниями, войти в логику изложения материала лектором, следить за ходом его мыслей, за его аргументацией, находить в ней кажущиеся вам слабости. Во время лекции можно задать лектору вопрос, желательно в письменной форме, чтобы не мешать и не нарушать логики проведения лекции. Слушая лекцию, следует зафиксировать основные идеи, положения, обобщения, выводы. Работа над записью лекции завершается дома. На свежую голову (пока еще лекция в памяти) надо уточнить то, что записано, обогатить запись тем, что не удалось зафиксировать в ходе лекции, записать в виде вопросов то, что надо прояснить, до конца понять. Важно соотнести материал лекции с темой учебной программы и установить, какие ее вопросы нашли освещение в прослушанной лекции. Тогда полезно обращаться и к учебнику. Лекция и учебник не заменяют, а дополняют друг друга. 2. посещать практические занятия, к которым следует готовиться и активно на них работать. Задание к практическому занятию выдает преподаватель. Задание включает в себя основные вопросы, задачи, тесты и рефераты для самостоятельной работы, литературу. Практические занятия начинаются с вступительного слова преподавателя, в котором называются цель, задачи и вопросы занятия. В процессе проведения занятий преподаватель задает основные и дополнительные вопросы, организует их обсуждение. На практических занятиях решаются конкретные задачи по организации труда на основе отчетности, разбираются тестовые задания и задания, выданные для самостоятельной работы, заслушиваются реферативные выступления. Студенты, пропустившие занятие, или не подготовившиеся к нему, приглашаются на консультацию к преподавателю. Практическое занятие заканчивается подведением итогов: выводами по теме и выставлением оценок. 3. систематически заниматься самостоятельной работой, которая включает в себя изучение нормативных документов, материалов учебников и статей из экономической литературы, решение задач, написание докладов, рефератов, эссе. Задания для самостоятельной работы выдаются преподавателем. 4. под руководством преподавателя заниматься научно-исследовательской работой, что предполагает выступления с

докладами на научно-практических конференциях и публикацию тезисов и статей по их результатам.

5. при возникающих затруднениях при освоении дисциплины «Визуальный мерчандайзинг», для неуспевающих студентов и студентов, не посещающих занятия, проводятся еженедельные консультации, на которые приглашаются неуспевающие студенты, а также студенты, испытывающие потребность в помощи преподавателя при изучении дисциплины.

Рекомендации по подготовке к лекциям. При подготовке к очередному лекционному занятию необходимо:

1. Максимально подробно разработать материал, излагавшийся на предыдущем лекционном занятии, при этом выделить наиболее важную часть изложенного материала (основные определения и формулы).
2. Постараться запомнить основные формулы.
3. Постараться максимально четко сформулировать (подготовить) вопросы, возникшие при разборе материала предыдущей лекции.
4. Сравнить лекционный материал с аналогичным материалом, изложенным в литературе, попытаться самостоятельно найти ответ на возникшие при подготовке вопросы.

Желательно:

1. Изучая литературу, ознакомится с материалом, изложение которого планируется на предстоящей лекции.
2. Определить наиболее трудную для вашего понимания часть материала и попытаться сформулировать основные вопросы по этой части.

Изучение наиболее важных тем или разделов учебной дисциплины завершают практические и лабораторные занятия, которые обеспечивают: контроль подготовленности студента; закрепление учебного материала; приобретение опыта устных публичных выступлений, ведения дискуссии, в том числе аргументации и защиты выдвигаемых положений и тезисов.

Практическому занятию предшествует самостоятельная работа студента, связанная с освоением материала, полученного на лекциях, и материалов, изложенных в учебниках и учебных пособиях, а также литературе, рекомендованной преподавателем.

Рекомендации по подготовке к лабораторным занятиям. При подготовке к практическим занятиям необходимо:

1. Выучить основные формулы и определения, содержащиеся в лекционном материале.
2. Уточнить область применимости основных формул и определений.
3. Приложить максимум усилий для самостоятельного выполнения домашнего задания.
4. Максимально четко сформировать проблемы (вопросы), возникшие при выполнении домашнего задания.

Желательно:

1. Придумать интересные на наш взгляд примеры и задачи (ситуации) для рассмотрения их на предстоящем практическом занятии.
2. Попытаться выполнить домашнее задание, используя методы, отличные от тех, которые изложены преподавателем на лекциях (лабораторных занятиях). Сравнить полученные результаты.

Требования, предъявляемые к выполнению контрольных заданий. При выполнении контрольных заданий следует:

1. Получить четкий ответ на все вопросы, содержащиеся в контрольном задании.
2. Максимально четко изложить способ выполнения контрольного задания.
3. Оформить задание в соответствии с предъявленными требованиями.
4. По возможности, осуществить проверку полученных результатов.

По согласованию с преподавателем или по его заданию студенты могут готовить рефераты по отдельным темам дисциплины.

Основу докладов составляет, как правило, содержание подготовленных студентами рефератов. Качество учебной работы студентов преподаватель оценивает по результатам тестирования и зачета. Тестирование организовывается в компьютерных классах. Все вопросы тестирования обсуждаются на лекционных и практических занятиях. Подготовка к зачету предполагает изучение конспектов лекций, рекомендуемой литературы и других источников, повторение материалов практических занятий.

ПРИЛОЖЕНИЯ