

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ  
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего  
образования «Вятский государственный университет»  
(ВятГУ)  
г. Киров

Утверждаю  
Директор/Декан Соболева О. Н.



Номер регистрации  
РПД\_3-38.03.02.04\_2020\_108888  
Актуализировано: 27.02.2021

**Рабочая программа дисциплины**  
**Ценовая и сбытовая политика в организации**

	наименование дисциплины
Квалификация выпускника	Бакалавр пр.
Направление подготовки	38.03.02
	шифр
	Менеджмент МиС
	наименование
Направленность (профиль)	3-38.03.02.04
	шифр
	Маркетинг
	наименование
Формы обучения	Очная
	наименование
Кафедра-разработчик	Кафедра менеджмента и маркетинга (ОРУ)
	наименование
Выпускающая кафедра	Кафедра менеджмента и маркетинга (ОРУ)
	наименование

Киров, 2020 г.

## Сведения о разработчиках рабочей программы дисциплины

Катаева Наталья Николаевна

---

ФИО

## Цели и задачи дисциплины

Цель дисциплины	<p>Овладение обучающимися теоретико-методологическими основами и практическими навыками в области ценовой и сбытовой политики организации.</p> <p>Развитие способностей искать, анализировать, принимать взвешенные решения относительно анализа и установления цен, рынков сбыта для успешного функционирования фирмы и удовлетворения потребностей клиентов.</p>
Задачи дисциплины	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Формирование у обучающихся представлений о теории и практике, ключевых разделах ценовой и сбытовой политики организации.</li> <li>2. Сформировать у обучающихся знания о процессе установления цены и выбора каналов сбыта на предприятиях различных организационно-правовых форм.</li> <li>3. Сформировать практические навыки использования ценовой и сбытовой политики организации.</li> <li>4. Сформировать системно-целостное видение социально-экономической сущности механизмов взаимодействия агентов рынка и ценового воздействия на них.</li> </ol>

### Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы

#### Компетенция ПК-3

владением навыками стратегического анализа, разработки и осуществления стратегии организации, направленной на обеспечение конкурентоспособности		
Знает	Умеет	Владеет
основы стратегического анализа маркетинговой деятельности; основы разработки и осуществления маркетинговой стратегии организации, направленной на обеспечение конкурентоспособности предприятия в области ценовой и сбытовой политики	проводить стратегический анализ маркетинговой деятельности; осуществлять разработку и реализацию маркетинговой стратегии организации, направленной на обеспечение конкурентоспособности в области ценовой и сбытовой политики	навыками стратегического анализа маркетинговой деятельности; навыками разработки и осуществления маркетинговой стратегии организации, направленной на обеспечение конкурентоспособности в области ценовой и сбытовой политики

#### Компетенция ПК-6

способностью участвовать в управлении проектом, программой внедрения технологических и продуктовых инноваций или программой организационных изменений		
Знает	Умеет	Владеет
теоретические основы управления проектами в маркетинге; процесс разработки и внедрения технологических и	применять разные подходы к управлению проектами в маркетинге; организовать процесс разработки и внедрения технологических	навыками применения подходов к управлению проектами в маркетинге; навыками организации процесса разработки и

продуктовых инноваций, мотивы потребителей и типы покупательского поведения при организационных изменениях в стратегическом маркетинге	и продуктовых инноваций; выявлять мотивы потребителей и типы покупательского поведения при организационных изменениях в стратегическом маркетинге	внедрения технологических и продуктовых инноваций; навыками выявления мотивов потребителей и типов покупательского поведения при организационных изменениях в стратегическом маркетинге
--	---	---

### Компетенция ОПК-2

способностью находить организационно-управленческие решения и готовностью нести за них ответственность с позиций социальной значимости принимаемых решений		
<b>Знает</b>	<b>Умеет</b>	<b>Владеет</b>
теоретические аспекты и методы постановки целей, методы принятия и особенности формулирования управленческих решений; основные понятия и современные принципы работы с деловой информацией	использовать теоретические знания на практике, находить организационно-управленческие решения и нести за них ответственность; грамотно использовать информацию, полученную в результате исследований; собирать и анализировать информацию, необходимую для экономической оценки; разрабатывать мероприятия, направленные на развитие организации и оценивать их эффективность; использовать законы и принципы теории организации при создании и функционировании организационных систем	навыками принятия управленческих решений; способами поддержания эффективной коммуникации в профессиональной сфере деятельности; специальной экономической терминологией и лексикой в сфере управления; методикой организации, исполнения и контроля управленческих решений; методами установления контакта, использования эффективной стратегии взаимодействия; способностью к аналитической деятельности; навыками разработки и внедрения мероприятий, направленных на развитие организации и оценки их эффективности; навыками анализа внутренней и внешней среды организации

**Структура дисциплины**  
**Тематический план**

№ п/п	Наименование разделов дисциплины	Шифр формируемых компетенций
1	Ценовая политика в маркетинговой деятельности организации	ОПК-2, ПК-3, ПК-6
2	Сбытовая политика в маркетинговой деятельности организации	ОПК-2, ПК-3, ПК-6
3	Подготовка и прохождение промежуточной аттестации	ОПК-2, ПК-3, ПК-6

**Формы промежуточной аттестации**

Зачет	7 семестр (Очная форма обучения)
Экзамен	Не предусмотрен (Очная форма обучения)
Курсовая работа	Не предусмотрена (Очная форма обучения)
Курсовой проект	Не предусмотрена (Очная форма обучения)

### Трудоемкость дисциплины

Форма обучения	Курсы	Семестры	Общий объем (трудоемкость)		Контактная работа, час	в том числе аудиторная контактная работа обучающихся с преподавателем, час				Самостоятельная работа, час	Курсовая работа (проект), семестр	Зачет, семестр	Экзамен, семестр
			Часов	ЗЕТ		Всего	Лекции	Семинарские, практические занятия	Лабораторные занятия				
Очная форма обучения	4	7	216	6	140	84	34	50	0	76		7	

## Содержание дисциплины

### Очная форма обучения

Код занятия	Наименование тем занятий	Трудоемкость, академических часов
<b>Раздел 1 «Ценовая политика в маркетинговой деятельности организации»</b>		<b>106.00</b>
<b>Лекции</b>		
Л1.1	Основные теоретические концепции цены	2.00
Л1.2	Виды и функции цен	2.00
Л1.3	Регулирование цен	2.00
Л1.4	Ценовая политика предприятия	2.00
Л1.5	Ценовые стратегии предприятия	2.00
Л1.6	Факторы ценообразования, их классификация и характеристика	2.00
Л1.7	Этапы ценообразования	2.00
Л1.8	Методы ценообразования	2.00
<b>Семинары, практические занятия</b>		
П1.1	Состав и структура цены	2.00
П1.2	Государственное регулирование цен в России и в зарубежных странах	2.00
П1.3	Цели и задачи ценообразования	2.00
П1.4	Стратегии ценообразования в зависимости от эластичности спроса	2.00
П1.5	Анализ издержек при установлении цен	2.00
П1.6	Затратное ценообразование	2.00
П1.7	Ценообразование с учетом ценности товара	2.00
П1.8	Ценообразование с учетом конкуренции	2.00
П1.9	Тактические приемы в ценообразовании	2.00
П1.10	Скидки как инструмент ценовой политики фирмы	2.00
П1.11	Реакция фирмы на изменение цен конкурентами	2.00
П1.12	Ценообразование в сфере услуг	2.00
П1.13	Цены во внешней торговле	2.00
<b>Самостоятельная работа</b>		
С1.1	Самостоятельная работа обучающихся	36.00
<b>Контактная внеаудиторная работа</b>		
КВР1.1	Контактная внеаудиторная работа	28.00
<b>Раздел 2 «Сбытовая политика в маркетинговой деятельности организации»</b>		<b>106.00</b>
<b>Лекции</b>		
Л2.1	Сбыт как функциональная сфера деятельности в системе маркетинга предприятия	2.00
Л2.2	Основные понятия и задачи сбыта	2.00
Л2.3	Структура каналов сбыта	2.00
Л2.4	Финансовое обеспечение сбыта	2.00
Л2.5	Оптовая и розничная торговля	2.00

Л2.6	Организация системы товародвижения	2.00
Л2.7	Нормирование сбытовых запасов	2.00
Л2.8	Система показателей для управления сбытом	2.00
Л2.9	Контроль, анализ выполнения планов, оценка эффективности в системе сбыта	2.00
<b>Семинары, практические занятия</b>		
П2.1	Прямой и косвенный сбыт	2.00
П2.2	Виды сбытовых маркетинговых систем	2.00
П2.3	Формы финансовых расчетов и виды безналичных платежей	2.00
П2.4	Элементы системы товародвижения	2.00
П2.5	Определение перспективных клиентов	2.00
П2.6	Анализ факторов, влияющих на объем реализации готовой продукции	2.00
П2.7	План продаж и операций	2.00
П2.8	Выбор вида транспортного средства	2.00
П2.9	Работа склада в оптимальном режиме	2.00
П2.10	Составление коммерческих предложений	2.00
П2.11	Система и процесс планирования сбыта	2.00
П2.12	Оценка эффективности каналов сбыта	2.00
<b>Самостоятельная работа</b>		
С2.1	Самостоятельная работа обучающихся	36.50
<b>Контактная внеаудиторная работа</b>		
КВР2.1	Контактная внеаудиторная работа	27.50
<b>Раздел 3 «Подготовка и прохождение промежуточной аттестации»</b>		<b>4.00</b>
З3.1	Подготовка к сдаче зачета	3.50
КВР3.1	Сдача зачета	0.50
<b>ИТОГО</b>		<b>216.00</b>

Содержание дисциплины данной рабочей программы используется при обучении по индивидуальному учебному плану, при ускоренном обучении, при применении дистанционных образовательных технологий и электронном обучении (при наличии).



## Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины

Успешное освоение дисциплины предполагает активное, творческое участие обучающегося на всех этапах ее освоения путем планомерной, повседневной работы. Обучающийся обязан посещать лекции, семинарские, практические и лабораторные занятия (при их наличии), получать консультации преподавателя и выполнять самостоятельную работу.

Изучение дисциплины следует начинать с проработки настоящей рабочей программы, методических указаний и разработок, указанных в программе, особое внимание уделить целям, задачам, структуре и содержанию дисциплины.

Главной задачей каждой лекции является раскрытие сущности темы и анализ ее основных положений. Тематика лекций определяется настоящей рабочей программой дисциплины.

Лекции – это систематическое устное изложение учебного материала. На них обучающийся получает основной объем информации по каждой конкретной теме. Лекции обычно носят проблемный характер и нацелены на освещение наиболее трудных и дискуссионных вопросов.

Предполагается, что обучающиеся приходят на лекции, предварительно проработав соответствующий учебный материал по источникам, рекомендованным программой. Часто обучающимся трудно разобраться с дискуссионными вопросами, дать однозначный ответ. Преподаватель, сравнивая различные точки зрения, излагает свой взгляд и нацеливает их на дальнейшие исследования и поиск научных решений. После лекции желательно вечером перечитать и закрепить полученную информацию, тогда эффективность ее усвоения значительно возрастает. При работе с конспектом лекции необходимо отметить материал, который вызывает затруднения для понимания, попытаться найти ответы на затруднительные вопросы, используя предлагаемую литературу. Если самостоятельно не удалось разобраться в материале, сформулируйте вопросы и обратитесь за помощью к преподавателю.

Целью семинарских занятий является проверка уровня понимания обучающимися вопросов, рассмотренных на лекциях и в учебной литературе.

Целью практических и лабораторных занятий является формирование у обучающихся умений и навыков применения теоретических знаний в реальной практике решения задач; восполнение пробелов в пройденной теоретической части курса.

Семинарские, практические и лабораторные занятия в равной мере направлены на совершенствование индивидуальных навыков решения теоретических и прикладных задач, выработку навыков интеллектуальной работы, а также ведения дискуссий. Для успешного участия в семинарских, практических и лабораторных занятиях обучающемуся следует тщательно подготовиться.

Основной формой подготовки обучающихся к практическим (лабораторным) занятиям является самостоятельная работа с учебно-методическими материалами, научной литературой, статистическими данными и т.п.

Изучив конкретную тему, обучающийся может определить, насколько хорошо он в ней разобрался. Если какие-то моменты остались непонятными, целесообразно составить список вопросов и на занятии задать их преподавателю. Практические (лабораторные) занятия предоставляют обучающемуся возможность творчески раскрыться, проявить инициативу и развить навыки публичного ведения дискуссий и общения.

Самостоятельная работа обучающихся включает в себя выполнение различного рода заданий (изучение учебной и научной литературы, материалов лекций, систематизацию прочитанного материала, подготовку контрольной работы, решение

задач, подготовка докладов, написание рефератов, публикация тезисов, научных статей, подготовка и защита курсовой работы / проекта и другие), которые ориентированы на глубокое усвоение материала изучаемой дисциплины.

Обучающимся рекомендуется систематически отводить время для повторения пройденного материала, проверяя свои знания, умения и навыки.

Внутренняя система оценки качества освоения дисциплины включает входной контроль уровня подготовленности обучающихся, текущий контроль успеваемости, промежуточную аттестацию, направленную на оценивание промежуточных и окончательных результатов обучения по дисциплине (в том числе результатов курсового проектирования (выполнения курсовых работ) при наличии).

При проведении промежуточной аттестации обучающегося учитываются результаты текущего контроля, проводимого в течение освоения дисциплины.

Процедура оценивания результатов освоения дисциплины осуществляется на основе действующих локальных нормативных актов ФГБОУ ВО «Вятский государственный университет», с которыми обучающиеся знакомятся на официальном сайте университета [www.vyatsu.ru](http://www.vyatsu.ru).

## **Учебно-методическое обеспечение дисциплины, в том числе учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы обучающегося по дисциплине**

### **Учебная литература (основная)**

1) Делятицкая, А. В. Ценообразование: конспект лекций : курс лекций (лекция) / А.В. Делятицкая. - Москва : Российский государственный университет правосудия (РГУП), 2019. - 56 с. : табл. - Библиограф. в кн. - ISBN 978-5-93916-725 : Б. ц. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=560812/> (дата обращения: 24.03.2020). - Режим доступа: ЭБС Университетская библиотека ONLINE. - Текст : электронный.

2) Николаева, Т. Е. Ценовая политика и стратегия фирмы на современном этапе развития : учебное пособие / Т.Е. Николаева. - Москва : ФЛИНТА, 2019. - 88 с. : ил., табл. - Библиограф. в кн. - ISBN 978-5-9765-4280-8 : Б. ц. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=603112/> (дата обращения: 24.03.2020). - Режим доступа: ЭБС Университетская библиотека ONLINE. - Текст : электронный.

3) Ридель, Л. Н. Управление снабжением и сбытом : учебное пособие для студентов бакалавриата по направлению подготовки 38.03.02 «менеджмент», направленность «производственный менеджмент», всех форм обучения / Л. Н. Ридель. - Красноярск : СибГУ им. академика М. Ф. Решетнёва, 2017. - 88 с. - Б. ц. - URL: <https://e.lanbook.com/book/147570> (дата обращения: 15.05.2020). - Режим доступа: ЭБС Лань. - Текст : электронный.

4) Калужский, М. Л. Практический маркетинг : учебник / М.Л. Калужский. - Москва|Берлин : Директ-Медиа, 2021. - 186 с. : ил. - ISBN 978-5-4499-1656-3 : Б. ц. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=598989/> (дата обращения: 24.03.2020). - Режим доступа: ЭБС Университетская библиотека ONLINE. - Текст : электронный.

5) Волкова, Марина Николаевна. Методика оценки влияния цен на результаты деятельности предприятия при проведении аудита качества управления : монография / М. Н. Волкова. - Воронеж : Науч. книга, 2013. - 94 с. - Библиограф.: с. 89-91. - ISBN 978-5-4446-0337-6 : 110.00 р. - Текст : непосредственный.

6) Баздникин, Александр Сергеевич. Цены и ценообразование / А. С. Баздникин. - М. : Юрайт : Высшее образование, 2010. - (Основы наук). - Библиограф.: с. 369-370. - ISBN 978-5-9916-0137-5. - ISBN 978-5-9692-0541-3 : 200.00 р. - Текст : непосредственный.

### **Учебная литература (дополнительная)**

1) Потехина, Е. В. Ценообразование : практикум для студентов бакалавриата по направлению подготовки 38.03.01 «экономика», направленность подготовки «экономика предприятий и организаций», всех форм обучения / Е. В. Потехина. - Красноярск : СибГУ им. академика М. Ф. Решетнёва, 2019. - 86 с. - Б. ц. - URL:

<https://e.lanbook.com/book/147559> (дата обращения: 15.05.2020). - Режим доступа: ЭБС Лань. - Текст : электронный.

2) Батраева, Э. А. Ценообразование в торговле : учебное пособие / Э. А. Батраева. - Красноярск : СФУ, 2018. - 156 с. - ISBN 978-5-7638-4040-7 : Б. ц. - URL: <https://e.lanbook.com/book/157689> (дата обращения: 15.05.2020). - Режим доступа: ЭБС Лань. - Текст : электронный.

3) Ценообразование во внешней торговле : учебник. - Москва : Юнити-Дана : Закон и право, 2018. - 247 с. : табл., граф., схем., ил. - Библиогр. в кн. - ISBN 978-5-238-03051-7 : Б. ц. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=562349/> (дата обращения: 24.03.2020). - Режим доступа: ЭБС Университетская библиотека ONLINE. - Текст : электронный.

### **Учебно-методические издания**

1) Кислицына, Валентина Васильевна. Маркетинг : учебно-методическое пособие по выполнению практических заданий для направлений подготовки 38.03.02 "Менеджмент", профиль "Управление проектами" / В. В. Кислицына ; ВятГУ, ИЭМ, ФМиС, каф. МиМ. - Киров : ВятГУ, 2020. - 27, [1] с. - Б. ц. - URL: <https://lib.vyatsu.ru> (дата обращения: 10.01.2020). - Режим доступа: для авториз. пользователей. - Текст : электронный.

### **Периодические издания**

1) Практический маркетинг : инф. для маркетинг. решений. - М. : ООО "Агенство VCI Marketing", 1997 - . - Выходит ежемесячно. - ISSN 2071-3762. - Текст : непосредственный.

### **Учебно-наглядное пособие**

1) Сысолятин, Алексей Витальевич. Менеджмент и маркетинг : учебно-наглядное пособие для обучающихся направления подготовки 38.03.02 "Менеджмент", 38.03.06 Торговое дело, 38.05.01 Экономическая безопасность, 43.03.02 Туризм, 13.03.00 Электроэнергетика и теплоэнергетика всех форм обучения / А. В. Сысолятин ; ВятГУ, ИЭМ, ФМиС, каф. МиМ. - Киров : ВятГУ, 2021. - 16 с. - Б. ц. - Текст . Изображение : электронное.

2) Березина, Екатерина Александровна. Маркетинг товаров и услуг : учебно-наглядное пособие для обучающихся направления подготовки 38.03.02 "Менеджмент" всех форм обучения / Е. А. Березина ; ВятГУ, ИЭМ, ФМиС, каф. МиМ. - Киров : ВятГУ, 2021. - 13 с. - Б. ц. - Текст . Изображение : электронное.

### **Электронные образовательные ресурсы**

1) Портал дистанционного обучения ВятГУ [электронный ресурс] / - Режим доступа: <http://mooc.do-kirov.ru/>

- 2) Раздел официального сайта ВятГУ, содержащий описание образовательной программы [электронный ресурс] / - Режим доступа: [https://www.vyatsu.ru/php/programms/eduPrograms.php?Program\\_ID=3-38.03.02.04](https://www.vyatsu.ru/php/programms/eduPrograms.php?Program_ID=3-38.03.02.04)
- 3) Личный кабинет студента на официальном сайте ВятГУ [электронный ресурс] / - Режим доступа: <https://new.vyatsu.ru/account/>
- 4) Единое окно доступа к образовательным ресурсам <http://window.edu.ru/>

### **Электронные библиотечные системы (ЭБС)**

- ЭБС «Научная электронная библиотека eLIBRARY» (<http://elibrary.ru/defaultx.asp>)
- ЭБС «Издательства Лань» (<http://e.lanbook.com/>)
- ЭБС «Университетская библиотека online» ([www.biblioclub.ru](http://www.biblioclub.ru))
- Внутренняя электронно-библиотечная система ВятГУ (<http://lib.vyatsu.ru/>)
- ЭБС «ЮРАЙТ» (<https://urait.ru>)

### **Современные профессиональные базы данных и информационные справочные системы**

- ГАРАНТ
- КонсультантПлюс
- Техэксперт: Нормы, правила, стандарты
- Роспатент (<https://www1.fips.ru/elektronnye-servisy/informatsionno-poiskovaya-sistema>)
- Web of Science® (<http://webofscience.com>)

## Материально-техническое обеспечение дисциплины

### Демонстрационное оборудование

Перечень используемого оборудования
Ноутбук Aser Aspire v5-5726i
Ноутбук Aser Extensa 5220
ПРОЕКТОР CASIO XJ-F210WN

**Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, в том числе лицензионное и свободно распространяемое ПО (включая ПО отечественного производства)**

№ п.п	Наименование ПО	Краткая характеристика назначения ПО
1	Программная система с модулями для обнаружения текстовых заимствований в учебных и научных работах «Антиплагиат.ВУЗ»	Программный комплекс для проверки текстов на предмет заимствования из Интернет-источников, в коллекции диссертация и авторефератов Российской государственной библиотеки (РГБ) и коллекции нормативно-правовой документации LEXPRO
2	Microsoft Office 365 ProPlusEdu ALNG SubsVL MVL AddOn toOPP	Набор веб-сервисов, предоставляющий доступ к различным программам и услугам на основе платформы Microsoft Office, электронной почте бизнес-класса, функционалу для общения и управления документами
3	Office Professional Plus 2016	Пакет приложений для работы с различными типами документов: текстами, электронными таблицами, базами данных, презентациями
4	Windows Professional	Операционная система
5	Kaspersky Endpoint Security для бизнеса	Антивирусное программное обеспечение
6	Справочная правовая система «Консультант Плюс»	Справочно-правовая система по законодательству Российской Федерации
7	Электронный периодический справочник ГАРАНТ Аналитик	Справочно-правовая система по законодательству Российской Федерации
8	Security Essentials (Защитник Windows)	Защита в режиме реального времени от шпионского программного обеспечения, вирусов.
9	МойОфис Стандартный	Набор приложений для работы с документами, почтой, календарями и контактами на компьютерах и веб браузерах

Обновленный список программного обеспечения данной рабочей программы находится по адресу:  
[https://www.vyatsu.ru/php/list\\_it/index.php?op\\_id=108888](https://www.vyatsu.ru/php/list_it/index.php?op_id=108888)