

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_2021_122520
Актуализировано: 18.05.2021

Рабочая программа дисциплины
Ценовая и сбытовая политика в организации

	наименование дисциплины
Квалификация выпускника	Бакалавр
Направление подготовки	38.03.02 шифр
	Менеджмент 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

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"> 1. Формирование у обучающихся представлений о теории и практике, ключевых разделах ценовой и сбытовой политики организации. 2. Сформировать у обучающихся знания о процессе установления цены и выбора каналов сбыта на предприятиях различных организационно-правовых форм. 3. Сформировать практические навыки использования ценовой и сбытовой политики организации. 4. Сформировать системно-целостное видение социально-экономической сущности механизмов взаимодействия агентов рынка и ценового воздействия на них.

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

Компетенция ПК-5

Способностью анализировать финансово-экономические показатели деятельности организации в области маркетинга, в том числе с применением передовых информационных технологий и вычислительных средств		
Знает	Умеет	Владеет
<p>суть и содержание финансово-экономических показателей в области маркетинга, методы их расчета, существующие средства автоматизации и программное обеспечение для их расчета и анализа</p>	<p>интерпретировать значение показателей и объективно оценивать их уровень, понимать причинно-следственные связи показателей и их взаимосвязь маркетинговой деятельностью и эффективностью принятых решений; собирать, обрабатывать и анализировать экономические показатели с помощью современных информационных технологий и программных средств</p>	<p>навыками использования программного обеспечения, работы с электронными базами данных, использования графических объектов; навыками расчета и систематизации показателей для анализа финансово-экономической и маркетинговой деятельности, принятия на их основе управленческих решений</p>

Компетенция ПК-6

Способностью реализовать мероприятия, направленные на совершенствование

маркетинговой деятельности с целью обеспечения развития и повышения конкурентоспособности организации		
Знает	Умеет	Владеет
<p>элементы маркетинговой деятельности организации, этапы процесса организации маркетинговой деятельности, методы оценки эффективности маркетинговой деятельности организации; методы оценки конкурентоспособности организации, направления совершенствования маркетинговой деятельности организации с учетом специфики сферы деятельности, способы повышения конкурентоспособности</p>	<p>выявлять и оценивать эффективность элементов маркетинговой деятельности организации, организовывать маркетинговую деятельность, оценивать конкурентоспособность организации и ее товаров/услуг; разрабатывать мероприятия по совершенствованию маркетинговой деятельности организации с учетом специфики сферы деятельности, разрабатывать мероприятия по повышению конкурентоспособности организации</p>	<p>навыками систематизации и структурирования элементов маркетинговой деятельности организации, навыками организации маркетинговой деятельности; навыками оценки маркетинговой деятельности организации с учетом особенностей рынка, на котором работает организация навыками оценки конкурентоспособности организации; навыками разработки и реализации мероприятий по совершенствованию маркетинговой деятельности организации, навыками разработки и реализации мероприятий по повышению конкурентоспособности организации</p>

Структура дисциплины
Тематический план

№ п/п	Наименование разделов дисциплины	Шифр формируемых компетенций
1	Ценовая политика в маркетинговой деятельности организации	ПК-5, ПК-6
2	Сбытовая политика в маркетинговой деятельности организации	ПК-5, ПК-6
3	Подготовка и прохождение промежуточной аттестации	ПК-5, 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	141	86	34	52	0	75		7	

Содержание дисциплины

Очная форма обучения

Код занятия	Наименование тем занятий	Трудоемкость, академических часов
Раздел 1 «Ценовая политика в маркетинговой деятельности организации»		106.00
Лекции		
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
Семинары, практические занятия		
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	4.00
Самостоятельная работа		
С1.1	Самостоятельная работа обучающихся	35.00
Контактная внеаудиторная работа		
КВР1.1	Контактная внеаудиторная работа	27.00
Раздел 2 «Сбытовая политика в маркетинговой деятельности организации»		106.00
Лекции		
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
Семинары, практические занятия		
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
Самостоятельная работа		
С2.1	Самостоятельная работа обучающихся	36.50
Контактная внеаудиторная работа		
КВР2.1	Контактная внеаудиторная работа	27.50
Раздел 3 «Подготовка и прохождение промежуточной аттестации»		4.00
З3.1	Подготовка к сдаче зачета	3.50
КВР3.1	Сдача зачета	0.50
ИТОГО		216.00

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.

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. - Библиогр. 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. - Библиогр. 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. - Библиогр.: 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). - Библиогр.: 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

2) 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.

3) 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.

1) Маркетинг : учебное наглядное пособие для обучающихся направления подготовки 38.03.02 "Менеджмент", всех форм и профилей обучения / ВятГУ, ИЭМ, ФМиС, каф. МиМ ; сост. О. В. Фокина. - Киров : ВятГУ, 2021. - 50 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
- 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)
- 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
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=122520