

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\_3-38.03.06.03\_2018\_88915  
Актуализировано: 11.05.2021

**Рабочая программа дисциплины**  
**Мерчандайзинг**

	наименование дисциплины
Квалификация выпускника	Бакалавр пр.
Направление подготовки	38.03.06 шифр
	Торговое дело наименование
Направленность (профиль)	3-38.03.06.03 шифр
	Логистика в торговой деятельности наименование
Формы обучения	Заочная, Очная наименование
Кафедра-разработчик	Кафедра туризма и управления персоналом (ОРУ) наименование
Выпускающая кафедра	Кафедра туризма и управления персоналом (ОРУ) наименование

## **Сведения о разработчиках рабочей программы дисциплины**

Агалакова Оксана Сергеевна

---

ФИО

## Цели и задачи дисциплины

Цель дисциплины	изучение технологии мерчандайзинга в тесной увязке с функционированием материально-технической базы и организацией коммерческой деятельностью торговых предприятий
Задачи дисциплины	<ul style="list-style-type: none"> <li>- формирование знаний и практических навыков по вопросам товарной политики, ассортимента, планирования продаж, принципов выкладки товаров и рекламе;</li> <li>- знакомство с новейшими достижениями в области оформления магазинов;</li> <li>- взаимодействие поставщика и розничной торговли;</li> <li>- приобретение навыков наиболее распространенных задач в области выбора и оценки товаров и продукции, выбора и оценки способа торговли, общения с потребителем.</li> </ul>

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

#### Компетенция ОПК-4

способность осуществлять сбор, хранение, обработку и оценку информации, необходимой для организации и управления профессиональной деятельностью (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической, товароведной и (или) торгово-технологической); способность применять основные методы и средства получения, хранения, переработки информации и работать с компьютером как со средством управления информацией

Знает	Умеет	Владеет
методы сбора, хранения, обработки и оценки информации в выкладке товаров и размещении ассортиментных позиций	осуществлять сбор, хранение, обработку и оценку информации об ассортименте предприятия, анализировать эффективность использования методов и приемов мерчандайзинга в торговле; составлять планы выкладки продукции, работать с компьютером как со средством управления информацией	приемами и методами мерчандайзинга

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

№ п/п	Наименование разделов дисциплины	Шифр формируемых компетенций
1	Введение в мерчандайзинг	ОПК-4
2	Мерчандайзинг производителя/поставщика	ОПК-4
3	Мерчандайзинг в розничной торговле	ОПК-4
4	Подготовка и прохождение промежуточной аттестации	ОПК-4

**Формы промежуточной аттестации**

Зачет	Не предусмотрен (Очная форма обучения) Не предусмотрен (Заочная форма обучения)
Экзамен	7 семестр (Очная форма обучения) 9 семестр (Заочная форма обучения)
Курсовая работа	Не предусмотрена (Очная форма обучения) Не предусмотрена (Заочная форма обучения)
Курсовой проект	Не предусмотрена (Очная форма обучения) Не предусмотрена (Заочная 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	144	4	83	54	18	36	0	61			7
Заочная форма обучения	4, 5	8, 9	144	4	18.5	16	8	8	0	125.5			9

## Содержание дисциплины

### Очная форма обучения

Код занятия	Наименование тем занятий	Трудоемкость, академических часов
<b>Раздел 1 «Введение в мерчандайзинг»</b>		<b>40.00</b>
<b>Лекции</b>		
Л1.1	Понятие и сущность мерчандайзинга	2.00
Л1.2	Цели, задачи мерчандайзинга	2.00
Л1.3	Законы и правила мерчандайзинга	4.00
<b>Семинары, практические занятия</b>		
П1.1	Поведение посетителя торгового зала	4.00
П1.2	Выкладка товаров в магазине	8.00
<b>Самостоятельная работа</b>		
С1.1	Подготовка к практическим и семинарским занятиям	8.00
С1.2	Подготовка к текущей аттестации	4.00
<b>Контактная внеаудиторная работа</b>		
КВР1.1	Контактная внеаудиторная работа	8.00
<b>Раздел 2 «Мерчандайзинг производителя/поставщика»</b>		<b>34.00</b>
<b>Лекции</b>		
Л2.1	Методы мерчандайзинга поставщика	2.00
Л2.2	Мерчандайзинг поставщика	2.00
Л2.3	Системный подход к мерчандайзингу	2.00
<b>Семинары, практические занятия</b>		
П2.1	Постановка цели по полочному пространству	2.00
П2.2	Организация мерчандайзинга поставщика	6.00
<b>Самостоятельная работа</b>		
С2.1	Подготовка к практическим и семинарским занятиям	8.00
С2.2	Подготовка к текущей аттестации	4.00
<b>Контактная внеаудиторная работа</b>		
КВР2.1	Контактная внеаудиторная работа	8.00
<b>Раздел 3 «Мерчандайзинг в розничной торговле»</b>		<b>43.00</b>
<b>Лекции</b>		
Л3.1	Методы продажи товаров на основе принципов и технологий мерчандайзинга	2.00
Л3.2	Мерчандайзинговый подход к планировке торгового зала и выкладке товаров	2.00
<b>Семинары, практические занятия</b>		
П3.1	Подходы к распределению площади торгового зала и регулированию покупательских потоков	8.00
П3.2	Оформление витрины магазина	8.00
<b>Самостоятельная работа</b>		
С3.1	Подготовка к практическим и семинарским занятиям	8.50
С3.2	Подготовка к текущей аттестации	4.00
<b>Контактная внеаудиторная работа</b>		
КВР3.1	Контактная внеаудиторная работа	10.50

<b>Раздел 4 «Подготовка и прохождение промежуточной аттестации»</b>		<b>27.00</b>
Э4.1	Подготовка к сдаче экзамена	24.50
КВР4.2	Консультация перед экзаменом	2.00
КВР4.1	Сдача экзамена	0.50
<b>ИТОГО</b>		<b>144.00</b>

### Заочная форма обучения

Код занятия	Наименование тем занятий	Трудоемкость, академических часов
<b>Раздел 1 «Введение в мерчандайзинг»</b>		<b>17.50</b>
<b>Лекции</b>		
Л1.1	Понятие и сущность мерчандайзинга	0.50
Л1.2	Цели, задачи мерчандайзинга	0.50
Л1.3	Законы и правила мерчандайзинга	0.50
<b>Семинары, практические занятия</b>		
П1.1	Поведение посетителя торгового зала	1.00
П1.2	Выкладка товаров в магазине	1.00
<b>Самостоятельная работа</b>		
С1.1	Подготовка к практическим и семинарским занятиям	10.00
С1.2	Подготовка к текущей аттестации	4.00
<b>Контактная внеаудиторная работа</b>		
КВР1.1	Контактная внеаудиторная работа	
<b>Раздел 2 «Мерчандайзинг производителя/поставщика»</b>		<b>18.50</b>
<b>Лекции</b>		
Л2.1	Методы мерчандайзинга поставщика	0.50
Л2.2	Мерчандайзинг поставщика	1.00
Л2.3	Системный подход к мерчандайзингу	1.00
<b>Семинары, практические занятия</b>		
П2.1	Постановка цели по полочному пространству	1.00
П2.2	Организация мерчандайзинга поставщика	1.00
<b>Самостоятельная работа</b>		
С2.1	Подготовка к практическим и семинарским занятиям	10.00
С2.2	Подготовка к текущей аттестации	4.00
<b>Контактная внеаудиторная работа</b>		
КВР2.1	Контактная внеаудиторная работа	
<b>Раздел 3 «Мерчандайзинг в розничной торговле»</b>		<b>99.00</b>
<b>Лекции</b>		
Л3.1	Методы продажи товаров на основе принципов и технологий мерчандайзинга	2.00
Л3.2	Мерчандайзинговый подход к планировке торгового зала и выкладке товаров	2.00
<b>Семинары, практические занятия</b>		
П3.1	Подходы к распределению площади торгового зала и регулированию покупательских потоков	2.00
П3.2	Оформление витрины магазина	2.00

<b>Самостоятельная работа</b>		
С3.1	Подготовка к практическим и семинарским занятиям	55.00
С3.2	Подготовка к текущей аттестации	36.00
<b>Контактная внеаудиторная работа</b>		
КВР3.1	Контактная внеаудиторная работа	
<b>Раздел 4 «Подготовка и прохождение промежуточной аттестации»</b>		<b>9.00</b>
Э4.1	Подготовка к сдаче экзамена	6.50
КВР4.2	Консультация перед экзаменом	2.00
КВР4.1	Сдача экзамена	0.50
<b>ИТОГО</b>		<b>144.00</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 ознакамливаются 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) Канаян, Кира. Мерчандайзинг / К. Канаян, Р. Канаян. - М. : РИП-холдинг, 2007. - 236 с. - (Академия рекламы). - ISBN 5-900045-29-3 : 111.30 р. - Текст : непосредственный.
- 2) Канаян, Кира. Мерчандайзинг / К. Канаян, Р. Канаян. - М. : РИП-холдинг, 2006. - 236 с. - (Академия рекламы). - ISBN 5-900045-29-3 : 127.00 р. - Текст : непосредственный.
- 3) Канаян, Кира. Мерчандайзинг / К. Канаян, Р. Канаян. - М. : РИП-холдинг, 2005. - 236 с. : ил. - (Академия рекламы). - Библиогр.: с. 233 - 234. - ISBN 5-900045-29-3 : 115.83 р., 145.00 р. - Текст : непосредственный.
- 4) Мерчандайзинг в розничной торговле : Пер. с англ. / С. Эстерлинг, Э. Флоттман, М. Джерниган, С. Маршалл. - 3-е изд. - СПб. : Питер, 2004. - 304 с. - ISBN 5-94723-617-6 : 152.10 р., 169.00 р. - Текст : непосредственный.
- 5) Парамонова, Татьяна Николаевна. Мерчандайзинг : учеб. пособие / Т. Н. Парамонова, И. А. Рамазанов. - М. : ИД ФБК-ПРЕСС, 2004. - 144 с. - Библиогр.: с. 141-143. - ISBN 5-88103-137-7 : 130.00 р. - Текст : непосредственный.
- 6) Рамазанов, Ибрагим Агаевич. мерчандайзинг в торговом бизнесе : учеб. пособие / И. А. Рамазанов. - М. : Деловая лит., 2002. - 110 с. - Библиогр.: с. 110. - ISBN 5-93211-016-3 : 63.00 р. - Текст : непосредственный.
- 7) Парамонова, Татьяна Николаевна. Мерчандайзинг : учеб. пособие для студ. вузов, обучающихся по спец. "Маркетинг" / Т. Н. Парамонова, И. А. Рамазанов ; М-во экон. развития и торговли РФ, Рос. гос. торгово-экон. ун-т. - 5-е изд., стер. - М. : КноРус, 2010. - 144 с. : ил. - Библиогр.: с. 141-143. - ISBN 978-5-406-00893-5 : 60.80 р. - Текст : непосредственный.
- 8) Парамонова, Татьяна Николаевна. Мерчандайзинг : учеб. пособие / Т. Н. Парамонова, И. А. Рамазанов. - 4-е изд., стер. - М. : Кнорус, 2009. - 143 с. - Библиогр.: с. 141-143. - ISBN 978-5-390-00065-6 : 60.00 р. - Текст : непосредственный.
- 9) Юхнева, Нина Андреевна. Продажи : учебное наглядное пособие для обучающихся направлений подготовки бакалавриата 38.03.06 "Торговое дело" и 43.03.02 "Туризм" всех профилей, 43.03.01 "Сервис" (профиль сервис в торговле), магистров 38.04.06 "Торговое дело" всех профилей подготовки и форм обучения / Н. А. Юхнева ; ВятГУ, ИЭМ, ФМиС, каф. ТиУП. - Киров : ВятГУ, 2021. - 16 с. - Б. ц. - Текст . Изображение : электронное.

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

1) Мерчандайзинг : Сб. статей по теории и практике мерчандайзинга / под ред. Е. В. Ромата. - Харьков : Студцентр, 2003. - 264 с. - (Библиотека журнала "Маркетинг и реклама"). - ISBN 966-7530-26-4 : 153.90 р. - Текст : непосредственный.

2) Куклина, Светлана Борисовна. Понятие и значение мерчандайзинга : видеолекция: дисциплина "Мерчандайзинг" / С. Б. Куклина ; ВятГУ. - Киров : ВятГУ, [2019]. - Б. ц. - URL: <https://online.vyatsu.ru/content/ponyatie-i-znachenie-merchandaizinga>. - Режим доступа: Видеолекция ВятГУ. - Изображение : видео.

3) Куклина, Светлана Борисовна. Мерчандайзинг : видеолекция: дисциплина "Мерчандайзинг" / С. Б. Куклина ; ВятГУ. - Киров : ВятГУ, [2015]. - + 1 on-line. - Загл с экрана. - Б. ц. - URL: <https://online.vyatsu.ru/content/merchandaizing> (дата обращения: 19.11.2015). - Режим доступа: Видеолекция ВятГУ. - Изображение : видео.

4) Тюфякова, Екатерина Сергеевна. Мерчандайзинг как искусство торговли : видеолекция: дисциплина "Маркетинг" / Е. С. Тюфякова ; ВятГУ. - Киров : ВятГУ, [2017]. - Б. ц. - URL: <https://online.vyatsu.ru/content/merchandaizing-kak-iskusstvo-torgovli> (дата обращения: 03.11.2017). - Режим доступа: Видеолекция ВятГУ. - Изображение : видео.

5) Мокерова, Ольга Павловна. Портрет покупателя : видеолекция: дисциплина "Мерчандайзинг" / О. П. Мокерова ; ВятГУ, ФМиС, каф. ТиУП. - Киров : ВятГУ, [2017]. - Б. ц. - URL: <https://online.vyatsu.ru/content/portret-pokupatelya> (дата обращения: 26.04.2017). - Режим доступа: Видеолекция ВятГУ. - Изображение : видео.

6) Новаков, А. А. Секреты розничной торговли. Вопросы и ответы / А.А. Новаков. - Москва : Инфра-Инженерия, 2013. - 464 с. - ISBN 978-5-9729-0060-2 : Б. ц. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=144679/> (дата обращения: 24.03.2020). - Режим доступа: ЭБС Университетская библиотека ONLINE. - Текст : электронный.

7) Костин, Ю. Т. Совершенствование товарной стратегии в розничной торговле / Ю.Т. Костин. - Москва : Лаборатория книги, 2009. - 89 с. - Б. ц. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=97524/> (дата обращения: 24.03.2020). - Режим доступа: ЭБС Университетская библиотека ONLINE. - Текст : электронный.

#### **Учебно-методические издания**

1) Мокерова, Ольга Павловна. Управление продажами предприятий оптовой торговли с использованием инструментов мерчандайзинга : монография / О. П. Мокерова ; ВятГУ, ФЭМ, каф.СТД. - Киров : ВятГУ, 2014. - 226 с. - Библиогр.: с. 183-197. - 500 экз. - Б. ц. - Текст : непосредственный.

2) Мокерова, Ольга Павловна. Мерчандайзинг. Самостоятельная работа : методический материал / О. П. Мокерова ; ВятГУ, ИЭМ, ФМиС, каф. СТТД. - Киров :

ВятГУ, 2016. - 12 с. - Б. ц. - URL: <https://lib.vyatsu.ru> (дата обращения: 28.01.2016). - Режим доступа: для авториз. пользователей. - Текст : электронный.

3) Мокерова, Ольга Павловна. Практические занятия по мерчандайзингу : учебно-метод. пособие для студентов направлений 100700.62, профиль "Коммерция", 100400.62, профиль "Технология и организация туроператоров и туристических агентских услуг", 100100.62, профиль "Сервис в торговле, 100800.62, профиль "Товароведение прод. и непродов. товаров, всех форм обучения / О. П. Мокерова ; ВятГУ, ФЭМ, каф.СТД. - Киров : ВятГУ, 2014. - 93 с. - Библиогр.: с. 92-93. - Б. ц. - Текст : непосредственный.

4) Мокерова, Ольга Павловна. Практические занятия по мерчандайзингу : учебно-метод. пособие для студентов направлений 100700.62, профиль "Коммерция", 100400.62, профиль "Технология и организация туроператоров и туристических агентских услуг", 100100.62, профиль "Сервис в торговле, 100800.62, профиль "Товароведение прод. и непродов. товаров, всех форм обучения / О. П. Мокерова ; ВятГУ, ФЭМ, каф.СТД. - Киров : ВятГУ, 2014. - 92 с. - Библиогр.: с. 92-93. - Б. ц. - URL: <https://lib.vyatsu.ru> (дата обращения: 07.11.2012). - Режим доступа: для авториз. пользователей. - Текст : электронный.

#### **Учебно-наглядное пособие**

1) Юхнева, Нина Андреевна. Стратегии развития предприятий розничной торговли : учебное наглядное пособие для обучающихся направления подготовки 43.03.01 "Сервис" профиль сервис в торговле, всех форм обучения / Н. А. Юхнева ; ВятГУ, ИЭМ, ФМиС, каф. ТиУП. - Киров : ВятГУ, 2021. - 16 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=3-38.03.06.03](https://www.vyatsu.ru/php/programms/eduPrograms.php?Program_ID=3-38.03.06.03)

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 Extensa
НОУТБУК HP nx9105
НОУТБУК LENOVO G555
Проектор BenQ MP720p

**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=88915](https://www.vyatsu.ru/php/list_it/index.php?op_id=88915)