Министерство науки и высшего образования Российской Федерации

ИВАНОВСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ

Кафедра менеджмента

ОДОБРЕНО:
Руководитель ОП
_____ В. И. Куликов
(подпись)
«01» сентября 2023 г.

Рабочая программа дисциплины

Категорийный менеджмент

Уровень высшего образования:	бакалавриат
Квалификация выпускника:	бакалавр
Направление подготовки:	38.03.02 Менеджмент
Направленность (профиль) образовательной программы:	Менеджмент организации

Иваново

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.

Задачами дисциплины являются:

— усвоение основных понятий в области категорийного менеджмента;
— рассмотрение целей, задач и принципов категорийного менеджмента;
— определение товарных категорий как объектов категорийного менеджмента;
— изучение концепций товарного менеджмента и выявление их отличий от классических концепций управления торговым ассортиментом;
— рассмотрение процесса управления товарными категориями, характеристика этапов этого процесса;
— формирование умений определять товарные категории и оценивать их эффективность.

2. Место дисциплины в структуре ОП

Дисциплина «Категорийный менеджмент» является дисциплиной по выбору и включена в часть дисциплин, формируемую участниками образовательных отношений, блока Б1 «Дисциплины» учебного плана.

Изучение дисциплины «Категорийный менеджмент» базируется на знаниях и умениях, полученных при освоении программ по дисциплинам «Маркетинг», «Бренд-менеджмент», «Управление предприятием».

Для освоения данной дисциплины обучающийся должен:

Знать:

— понятие, классификацию, свойства и показатели ассортимента товаров; процесс формирование 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 целями 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-3 — способен разрабатывать и обеспечивать реализацию ассортиментной политики, программ лояльности, программ продвижения товаров, управлять закупками, продажами и брендами;

ПК-5 — способен оценивать тактическую и стратегическую позицию на рынке и конкурентоспособность организации;

ПК-8 — способен находить и оценивать новые бизнес-возможности, формулировать бизнес-идею, разрабатывать бизнес-проекты, управлять бизнесом.

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-3);

— содержание категории конкурентоспособности товаров и организаций (ПК-3).

Уметь:

— самостоятельно осуществлять поиск и выбор инноваций, способных повысить эф-фективность маркетинговой деятельности (ПК-5);

— оценивать и прогнозировать конкурентоспособность, формировать ассортимент товаров и разрабатывать бренд-технологии (ПК-5).

Иметь практический опыт/Иметь навыки:

— метода анализа и оценки экономической эффективности профессиональной деятельности (ПК-8);

— принципов обеспечения конкурентоспособности (ПК-8).

4. Объем и содержание дисциплины

Объем дисциплины составляет 3 зачетных единиц (108 академических часов),

4.1. Содержание дисциплины по разделам (темам), соотнесенное 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) Формы промежуточной аттестации
			Занятия лекционного типа	Занятия семинарского типа	
	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	7	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	7	2	2	Устные ответы по вопросам семинара, дискуссии
3.	Структура категорийного менеджмента	7	2	2	Устные ответы по вопросам семинара Проверка выполнения домашнего задания
4.	Субъекты категорийного менеджмента	7	2	2	Устные ответы по вопросам семинара Проверка выполнения домашнего задания
5.	Категорийная политика торговых	7	2	2	Устные ответы по вопросам

	организаций				семинара Проверка выполнения домашнего задания
	Раздел 2. **Оперативный категорийный менеджмент**				
6.	Процесс управления товарными категориями	7	2	2	Устные ответы по вопросам семинара Проверка выполнения домашнего задания
7.	Методы категорийного менеджмента	7	4	2	Устные ответы по вопросам семинара Проверка выполнения домашнего задания
8.	Этапы внедрения категорийного менеджмента в организации Подведение и анализ промежуточных результатов освоения дисциплины	7	2	2	Устные ответы по вопросам семинара Проверка выполнения домашнего задания
Итого по дисциплине:			18	16	Зачет

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». Межпредметные 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 крат-кая 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. Вы-бор направлений оптимизации товарных категорий. Расширение и обновление товарной категории. Углубление ассортимента

Раздел 2. **Оперативный категорийный менеджмент**

Тема 6. Процесс управления товарными категориями

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: АВС-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 ас-сортиментом, 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 зачета.

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

Основой итогового (заключительного) контроля является балльно-рейтинговая система оценки овладения студентами установленными компетенциями. шкале. Оценка за работу в семестре осуществляется по следующим направлениям:

1) Активность на занятиях — 5 баллов за ответ оцененный на «отлично», 3 балла — за ответ, оцененный на «хорошо», 1 балл— за ответ, оцененный на «удовлетворительно», 0 балов — за ответ, оцененный на «неудовлетворительно».

2) Итоговая контрольная работа — до 10 баллов.

3) Тестирование по дисциплине — до 15 баллов.

Максимальный суммарный балл текущих оценок ― 60 баллов.

Максимальная рейтинговая оценка ответа на зачете — 50 баллов.

Рейтинговая оценка текущей успеваемости и рейтинговая оценка ответов на зачете складывается в единую интегральную, которая переводится в традиционную зачетную оценку по следующей шкале: 85 и более баллов — «автоматический зачет»,70—84 баллов — «зачет с ответом», 50 ―69 баллов ― «условный зачет (с выполнением теста во время сдачи зачета)», менее 500 баллов — «незачет».

Типовые варианты тестовых заданий, контрольных вопросов, практических заданий, вопросы к зачету 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. – 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. Овсеневой. – 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

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. Электронно-библиотечная система "Университетская библиотека онлайн»
http://lib.ivanovo.ac.ru/index.php/polnotekstovye-resursy/ebs-universitetskaya-biblioteka
3. «Сетевая электронная библиотека» (СЭБ) на базе ЭБС «ЛАНЬ»:
http://lib.ivanovo.ac.ru/index.php/polnotekstovye-resursy/seb-lan

Информационно-справочные системы:
СПС КонсультантПлюс

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
38.03.02 Менеджмент
(Менеджмент организации)

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

Программа рассмотрена и утверждена на заседании кафедры *менеджмента*
«_01_» __сентября__ 20_23_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)