

**Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Санкт-Петербургский государственный химико-фармацевтический университет» Министерства здравоохранения Российской Федерации**

**Аннотация рабочей программы дисциплины  
Б1.В.ДВ.06.01 Реклама и мерчендайзинг**

<b>Направление подготовки:</b>	38.03.07 Товароведение
<b>Профиль подготовки:</b>	Товароведение медицинских изделий и фармацевтических товаров
<b>Форма обучения:</b>	очная

**Планируемые результаты обучения по дисциплине (модулю), соотнесенные с планируемыми результатами освоения образовательной программы**

*Компетенции, индикаторы и результаты обучения*

ПК-П2 Способность организовывать закупку и поставку товаров, осуществлять связи с поставщиками и покупателями, контролировать выполнение договорных обязательств

ПК-П2.1 Умеет анализировать коммерческие предложения и выбирать поставщиков товаров с учетом требований к качеству и безопасности, экологии, тенденций спроса, моды, новых технологий производства

*Знать:*

ПК-П2.1/Зн1 Знать правила составления и оформления коммерческих предложений

ПК-П2.1/Зн4 Знать требования к рекламе медицинских изделий и фармацевтических товаров.

ПК-П2.1/Зн5 Знать правила выкладки медицинских изделий и фармацевтических товаров в местах продажи.

*Уметь:*

ПК-П2.1/Ум2 Уметь составлять коммерческие предложения для различных целевых сегментов потребителей медицинских изделий и фармацевтических товаров

ПК-П2.1/Ум3 Уметь анализировать коммерческие предложения и устанавливать их соответствие решаемой задаче снабжения

ПК-П2.1/Ум5 Уметь разработать рекламные материалы, соответствующие требованиям нормативных документов, для стимулирования сбыта медицинских изделий и фармацевтических товаров.

ПК-П2.1/Ум6 Уметь осуществлять контроль за соблюдением правил выкладки медицинских изделий и фармацевтических товаров в местах продажи согласно стандартам мерчендайзинга.

**Место дисциплины в структуре ОП**

Дисциплина (модуль) Б1.В.ДВ.06.01 «Реклама и мерчендайзинг» относится к формируемой участниками образовательных отношений части образовательной программы и изучается в семестре(ах): 7.

Предшествующие дисциплины (практики) по связям компетенций:

Б1.В.13.02 Основы закупочной деятельности;

Последующие дисциплины (практики) по связям компетенций:

Б1.В.13.01 Внешнеторговая деятельность и таможенная экспертиза;

Б1.В.13.03 Закупки для государственных и муниципальных нужд;

Б1.В.ДВ.06.02 Интернет маркетинг и электронная коммерция;

Б1.В.13 Организация закупок медицинских изделий и фармацевтических товаров (модуль);

Б1.В.13.02 Основы закупочной деятельности;

Б3.01(Г) Подготовка к сдаче и сдача государственного экзамена;

Б2.В.01(Пд) производственная практика (преддипломная практика, практика по организации и управлению закупочной деятельностью);

В процессе изучения дисциплины студент готовится к видам профессиональной деятельности и решению профессиональных задач, предусмотренных ФГОС ВО и образовательной программой.

## **2. Содержание разделов, тем дисциплин**

### ***Раздел 1. Рекламная деятельность***

#### *Тема 1.1. Реклама как средство маркетинговой коммуникации*

Ключевые навыки и обязанности специалистов: по рекламе, по PR, по мерчендайзингу. Проект профстандарта и кодекс профессиональных и этических принципов, разработанный РАСО. Основные понятия PR. Коммуникативный аудит.

#### *Тема 1.2. Государственное регулирование рекламной деятельности*

Государственное регулирование рекламы медицинских и фармацевтических товаров: нормативное регулирование, судебные споры, решения.

#### *Тема 1.3. Планирование и проведение рекламной кампании*

Разработка плана PR-кампании

### ***Раздел 2. Мерчендайзинг***

#### *Тема 2.1. Мерчендайзинг в розничной сети*

Профессиональные обязанности мерчендайзера. Целевая аудитория. Размещение и выкладка товаров.

#### *Тема 2.2. Оценка стандартов мерчендайзинга*

Оценка деятельности мерчендайзера, коэффициенты эффективности, планограммы.

### Объем дисциплины и виды учебной работы

Период обучения	Общая трудоемкость (часы)	Общая трудоемкость (ЗЕТ)	Контактная работа (часы, всего)	Консультации в период теоретического обучения (часы)	Контактные часы на аттестацию в период обучения (часы)	Лекции (часы)	Практические занятия (часы)	Самостоятельная работа студента (часы)	Промежуточная аттестация (часы)
Седьмой семестр	72	2	40	6	2	16	16	32	Зачет
Всего	72	2	40	6	2	16	16	32	

#### Разработчик(и)

Кафедра медицинского и фармацевтического товароведения, кандидат фармацевтических наук, доцент Пухакайнен Ю. А.