

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Белгородский Валерий Савельевич
Должность: Ректор
Дата подписания: 11.10.2023 10:37:29
Уникальный программный ключ:
8df276ee93e17c18e7bee9e7cad2d0ed9ab82473

АННОТАЦИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Сегментация рынка

Уровень образования	магистратура
Направление подготовки	29.03.05 Конструирование изделий легкой промышленности
Профиль	Разработка, представление и продвижение промышленных коллекций в индустрии моды
Срок освоения образовательной программы по очной форме обучения	2 года
Форма(-ы) обучения	очная

Учебная дисциплина «Сегментация рынка» изучается во втором Модуле второго семестра
Курсовая работа/Курсовой проект – не предусмотрены

1.1. Форма промежуточной аттестации:

Второй модуль - зачет

1.2. Место учебной дисциплины (модуля) в структуре ОПОП

Учебная дисциплина «Сегментация рынка» относится к части, формируемой участниками образовательных отношений и является элективной дисциплиной.
Основой для освоения дисциплины являются результаты обучения по предыдущему уровню образования в части сформированности универсальных компетенций.
Результаты обучения по учебной дисциплине используются при прохождении всех видов практик, предусмотренных ОПОП и выполнении ВКР.

1.3. Цели и планируемые результаты обучения по дисциплине (модулю)

Целями изучения дисциплины «Сегментация рынка» являются:

- ознакомление с основным ассортиментом изделий легкой промышленности;
- анализ и маркировка предметов одежды и обуви для формирования ассортиментной политики предприятия;
- анализ общих вопросов, связанных с «осознанным потреблением» изделий легкой промышленности;
- изучение методов маркетинговых исследований для изучения предпочтений потребителей и сегментации рынка
- изучение методов анализа ассортимента изделий легкой промышленности в торговых оптовых и розничных сетях, он-лайн продажах.
- анализ ассортимента изделий легкой промышленности с учетом утилитарно-технических, художественно-эстетических, экономических параметров;
- овладение приемами сегментации рынка на основе применения принципов унификации, норм рационального потребления, на основе творческого источника
- формирование у обучающихся компетенций, установленных образовательной программой в соответствии с ФГОС ВО по данной дисциплине.

Результатом обучения по учебной дисциплине является овладение обучающимися знаниями, умениями, навыками и опытом деятельности, характеризующими процесс формирования

компетенций и обеспечивающими достижение планируемых результатов освоения учебной дисциплины

Формируемые компетенции и индикаторы достижения компетенций:

Код и наименование компетенции	Код и наименование индикатора достижения компетенции
УК -1 Способен осуществлять критический анализ проблемных ситуаций на основе системного подхода, выработать стратегию действий	ИД-УК-1.1 Анализ проблемных ситуаций на основе системного подхода
	ИД-УК-1.2 Осуществление поиска вариантов решения проблемной ситуации на основе различных источников информации, мозгового командного штурма
	ИД-УК-1.3 Разработка командной стратегии достижения поставленной цели, прогноз ожидаемого результата, оценка его влияния на эффективность планируемой деятельности
УК -2 Способен управлять проектом на всех этапах его жизненного цикла	ИД-УК-2.1 Применение проектного подхода к управлению
	ИД-УК-2.2 Выделение этапов работы над проектом и определение роли и задач команды проекта на всех этапах его жизненного цикла
УК -3 Способен организовывать и руководить работой команды, выработывая командную стратегию для достижения поставленной цели	ИД-УК-3.1 Выбор стиля руководства в зависимости от поставленной цели, задач и условий работы, формирование навыков эффективного лидера
	ИД-УК-3.2 Определение особенностей и условий формирования эффективных команд, организация командного взаимодействия на разных этапах жизненного цикла команды

Общая трудоёмкость учебной дисциплины (модуля) по учебному плану составляет:

по очной форме обучения –	2	з.е.	72	час.
---------------------------	----------	-------------	-----------	-------------