|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **АННОТАЦИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ**  **УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ** | | |
| **Интегрированные коммуникации в местах продаж** | | |
| Уровень образования | бакалавриат | |
| Направление подготовки | 38.03.06 | Торговое дело |
| Направленность (профиль) | Организация и управление торговой деятельностью | |
| Срок освоения образовательной программы по очной форме обучения | 4 года | |
| Форма обучения | очно-заочная | |

* + - 1. Учебная дисциплина «Интегрированные коммуникации в местах продаж»изучается в седьмом семестре.
      2. Курсовая работа *-* не предусмотрена

## Форма промежуточной аттестации

* + - 1. зачет
      2. Место учебной дисциплины в структуре ОПОП
      3. Учебная дисциплина Интегрированные коммуникации в местах продаж относится к части, формируемой участниками образовательных отношений.

## Цели и планируемые результаты обучения по дисциплине

* + - 1. Целями изучения дисциплины Интегрированные коммуникации в местах продаж являются:
      2. - получение знаний по дисциплине для обучающихся по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело, одинаково значимых для всех направлений укрупненной группы подготовки бакалавров 38.00.00, независимо от наименования направления подготовки;
      3. - приобретение обучающимся целостных, систематизированных знаний о коммуникациях в места продажи товаров (услуг);
      4. - формирование у обучающихся навыков осуществления коммуникаций в местах продаж;
      5. - формирование у обучающихся компетенций, установленных образовательной программой в соответствии с ФГОС ВО по данной дисциплине.
      6. Результатом обучения по дисциплине является овладение обучающимися знаниями, умениями, навыками и (или) опытом деятельности, характеризующими процесс формирования компетенций и обеспечивающими достижение планируемых результатов освоения дисциплины.

## Формируемые компетенции и индикаторы достижения компетенций:

| **Код и наименование компетенции** | **Код и наименование индикатора**  **достижения компетенции** |
| --- | --- |
| ПК-1  Способен анализировать конъюнктуру товарного рынка и прогнозировать покупательский спрос, разрабатывать мероприятия по стимулированию сбыта товаров | ИД ПК 1-3  Анализ стратегии продвижения товаров в организации, в т.ч. в торговой и коммерческой сферах |
| ИД ПК 1-5  Использование механизма взаимодействия элементов франчайзинговой системы бизнеса в торговой и коммерческой сферах |

## Общая трудоёмкость учебной дисциплины по учебному плану составляет:

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| по очно-заочной форме обучения – | 3 | **з.е.** | 108 | **час.** |