

дписан простой электронной подписью
о владельце:

Проректора Людмила Вячеславовна

Должность: Проректор по учебно-методической работе

Дата подписания: 02.03.2024 10:04:57

Уникальный программный ключ:

b066544bae1e449cd8bfce392f7224a676a271b2

**МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

**ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ**

**«ДОНЕЦКИЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
ЭКОНОМИКИ И ТОРГОВЛИ
ИМЕНИ МИХАИЛА ТУГАН-БАРАНОВСКОГО»**

КАФЕДРА МАРКЕТИНГА И ТОРГОВОГО ДЕЛА

УТВЕРЖДАЮ:

Проректор по учебно-методической работе
Л.В. Крылова



28 февраля 2024 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Б1.В.11 РАЗРАБОТКА И РЕАЛИЗАЦИЯ VTL-АКЦИЙ

Укрупненная группа 38.00.00 Экономика и управление
Программа высшего образования- программа магистратуры
Направление подготовки 38.04.06 Торговое дело
Магистерская программа: Торговое дело
Факультет Маркетинга и торгового дела
Курс, форма обучения :
I курс очная форма обучения
I курс заочная форма обучения

Рабочая программа адаптирована для лиц

с ограниченными возможностями

здоровья и инвалидов

Донецк
2024

Рабочая программа учебной дисциплины «Разработка и реализация ВТЛ-акций» для обучающихся по направлению подготовки 38.04.06 Торговое дело, магистерская программа Торговое дело, разработанная в соответствии с учебным планом, утвержденным Ученым советом ФГБОУ ВО «ДонНУЭТ»:

- в 2024 г. - для очной формы обучения;
- в 2024 г. - для заочной формы обучения;

Разработчик : Криковцев Александр Алексеевич, к.э.н., доц.

Рабочая программа утверждена на заседании кафедры маркетинга и ТД
Протокол от «20 » февраля 2024 года № 15

Зав. кафедрой



И.М. Рвачева

(подпись)

СОГЛАСОВАНО

Декан факультета маркетинга и торгового дела

(подпись)

Д.В.

Махносов



Дата 20 02. 2024

ОДОБРЕНО

Учебно-методическим советом ФГБОУ ВО «ДонНУЭТ»

Протокол от «28» 02. 2024 года № 7

Председатель _____ Л.В. Крылова

(подпись)

© Криковцев А.А. 2024 год

© ФГБОУ ВО «Донецкий национальный

университет экономики и торговли имени
Михаила Туган-Барановского», 2024 год

1. ОПИСАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Наименование показателя	Наименование укрупненной группы направлений подготовки/специальностей, направление подготовки/специальность, профиль/магистерская программа/специализация, программа высшего образования	Характеристика учебной дисциплины	
		очная форма обучения	заочная форма обучения
Количество зачетных единиц – 2 - очная форма обучения	Укрупненная группа направлений подготовки 38.00.00 «Экономика и управление»	Часть, формируемая участниками образовательных отношений	
	направление подготовки 38.04.06 Торговое дело		
Модулей – 1	магистерская программа Торговое дело	Год подготовки:	
Смысловых модулей – 3		1-й	1-й
		Семестр	
Общее количество часов – 72 (очная форма обучения, заочная форма обучения)	1-й	1-й	
	Лекции		
Количество часов в неделю для очной формы обучения: -6 аудиторных – 34 самостоятельной работы студента – 72,85	Программа высшего образования – магистратура	18 час.	8
		Практические, семинарские занятия	
		16 час.	8
		Лабораторные работы	
		-	
		Самостоятельная работа	
		72,85 час.	88,55
		Индивидуальные задания:	
3ТМК	3ТМК		

		Форма промежуточной аттестации:	
		Зачет	Зачет

Соотношение количества часов аудиторных занятий и самостоятельной работы составляет:

для очной формы обучения – 34:36

для заочной формы обучения 14:89,1

2. ЦЕЛЬ И ЗАДАЧИ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Цель: Формирование системы знаний в области проведения, организации и управления ВТЛ-акциями, формирование навыков использования ВТЛ-инструментария для достижения коммуникационных целей предприятия на рынке

Задачи: Ознакомление с основами понятиями и инструментами ВТЛ для дальнейшего использования в практической деятельности, а также формирование ключевых компетенций по ведению бизнес-коммуникации.

3. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОПОП ВО

По направлению подготовки 38.04.06 Торговое дело дисциплина «Разработка и реализация Втл-акций» относится к части, формируемой участниками образовательных отношений Б1.В.11. входные знания, умения и готовность обучающегося базируются на изучении следующих предшествующих дисциплин:

Обязательная часть : «Макроэкономика», «Микроэкономика»,

Часть, формируемая участниками образовательных отношений : «Логистика», «Маркетинговые исследования»

4. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ ПО УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЕ (МОДУЛЮ), СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

В результате освоения изучения учебной дисциплины у обучающегося должны быть сформированы профессиональные **компетенции(ПК)** и **индикаторы их достижения**:

<i>Код и наименование компетенции</i>	<i>Код и наименование индикатора достижения компетенции</i>
ПК-6 Способность к исследованию прогрессивных направлений развития профессиональной деятельности в области коммерции, или маркетинга, или рекламы, или логистики, или товароведения, или экспертизы способностью самостоятельно обрабатывать, интегрировать и представлять результаты научно-исследовательской работы	ИД1 _{пк6} проводить исследования профессиональной деятельности ИД2 _{пк6} Прогнозировать потребности потребителей и оценивать уровень их удовлетворения, применять инновационные методы для развития профессиональной деятельности

Модуль 1											
Смысловой модуль 1. Теоретические основы BTL-коммуникации.											
Тема 1. История возникновения и значения BTL.	8	2	2			8	11	1	1		9
Тема 2. Структура BTL.	8	2	2			8	11	1	1		9
Тема 3. Перспективы развития BTL-сервиса.	8	2	2			8	11	1	1		9
Итого по смысловому модулю	24	6	6			24	33	3	3		27
Смысловой модуль 2. Характеристика элементов BTL и их разработка и организация.											
Тема 4. Стимулирование и формирование сбыта среди покупателей, посредников.	8	2	2			8	11		1		10
Тема 5. POS - материалы, их формирование и размещение в торговом зале.	8	2	2			8	12	1	1		10
Тема 6. Партизанский маркетинг и его использование.	8	2	2			24	12	1	1		10
Итого по смысловому модулю 2	24	6	6			24	35	2	3		30
Смысловой модуль 3 Мерчендайзинг и прямой маркетинг в BTL											
Тема 7. Понятие и применение мерчендайзинга.	8	2	2			8	12	1	1		10
Тема 8. Понятие	7	2	1			8	11	1			10

и применение прямого маркетинга. Его имплементация в BTL сервисе.											
Тема 9 Создание креативного фирменного стиля предприятия через BTL-сервис.	7	2	1			8,85	13,85	1	1		11,55
Итого по смысловому модулю 3	22	6	4			24,85	36,85	3	2		31,55
Всего по смысловым модулям	106,85	18	16			72,85	104,85	8	8		88,55
Катт	-				0,9					1,2	
СРэк	-				-						
ИК	-				-						
КЭ	-				-						
Каттэк	-				0,25					0,25	
контроль										2	
Всего часов	108	18	16		1,15	72,85	108			3,45	88,55

7. ТЕМЫ СЕМИНАРСКИХ ЗАНЯТИЙ

№ п/п	Название темы	Количество часов д\ф	Количество часов з\ф
1	Эволюция и становление BTL-инструментария. Особенности в современных условиях	2	1
2	Структура BTL.	2	1
3	Векторы дальнейшего развития BTL-инструментов.	2	1
	Всего	6	3

8. ТЕМЫ ПРАКТИЧЕСКИХ ЗАНЯТИЙ

N п/п	Название темы	Количество часов д\ф	Количество часов з\ф
1	Инструментарий и виды ВТЛ .	2	1
2	Разновидности раздаточного материала для ВТЛ-акций.	2	1
3	Партизанский маркетинг и его применение.	2	1
4	Прямой маркетинг, инструментарий и особенности.	2	1
5	Креатив в ВТЛ-инструментарии.	2	1
	Всего	10	5

9. ТЕМЫ ЛАБОРАТОРНЫХ ЗАНЯТИЙ

N п/п	Название темы	Количество часов
1	не предусмотрено учебным планом	
...		

10. САМОСТОЯТЕЛЬНАЯ РАБОТА

N п/п	Название темы	Количество часов д\ф	Количество часов з\ф
1	Этапы развития ВТЛ в исторической перспективе(на примерах).	4	10
2	Структура ВТЛ.	4	10
3	ФОСТИС в ВТЛ.	4	10
4	Содержание и презентация информации в POS-материалах.	4	10
5	Прямой маркетинг на предприятиях-производителях и предприятиях-продавцах. Схожие и отличные черты.	4	10
6	Нейминг и криэйтерство в рамках проведения ВТЛ-акций.	4	10
7.	Характеристика стратегий ВТЛ с учетом современных трендов	4	10

8.	Диджитал-маркетинг и его применение в ВТЛ	4	10
9.	Цифровые трансформации и их учет в ВТЛ	4,85	8,55
	Всего	36,85	88,55

11. ИНДИВИДУАЛЬНЫЕ ЗАДАНИЯ

не предусмотрено учебным планом

12. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ

1. Комплект учебно -методических материалов для обеспечения и сопровождения рабочей программы
2. Тематическая подборка материалов к ситуационно-расчетным задачам
3. Комплекты контрольных вопросов и тестов для проверки знаний студентов
4. Методические указания, конспекты лекций по всем темам

13. ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА ДЛЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ ЗНАНИЙ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ ИТОГОВОЙ АТТЕСТАЦИИ

Вопросы к зачету

1. История возникновения ВТЛ.
2. Инструменты ВТЛ-акций.
3. Методы проведения ВТЛ-акций.
4. Структура ВТЛ.
5. Совместное использование ВТЛ, ОТЛ, АТЛ
6. СТИС и ФОСТИС
7. POS –материалы
8. Стратегии использования рекламного сообщения: Лидер.
9. Стратегии использования рекламного сообщения: Следующий за лидером.
- 10 Стратегии использования рекламного сообщения: Генерик.
11. Стратегии использования рекламного сообщения: Партизан.
12. Инструменты мерчендайзинга и правило «Золотой полки».
13. Агли и абсурдная шоковость в рекламе.
14. Прямой маркетинг и прямые продажи.
15. Креативный фирменный стиль.

14. РАСПРЕДЕЛЕНИЕ БАЛЛОВ, КОТОРЫЕ ПОЛУЧАЮТ ОБУЧАЮЩИЕСЯ

<i>Текущее тестирование и самостоятельная работа</i>									
<i>Смысловой модуль1</i>			<i>Смысловой модуль2</i>			<i>Смысловой модуль3</i>			<i>Сумма</i>
<i>T1</i>	<i>T2</i>	<i>T3</i>	<i>T4</i>	<i>T5</i>	<i>T6</i>	<i>T7</i>	<i>T8</i>	<i>T9</i>	
<i>12</i>	<i>12</i>	<i>12</i>	<i>12</i>	<i>12</i>	<i>12</i>	<i>9</i>	<i>10</i>	<i>9</i>	<i>100</i>

Соответствие государственной шкалы оценивания академической успеваемости

Сумма баллов за все виды учебной деятельности	По государственной шкале Зачтено/не зачтено	Определение
90 - 100	Зачтено «Отлично» (5)	отлично – отличное выполнение с незначительным количеством неточностей
80 - 89	Зачтено «Хорошо» (4)	хорошо – в целом правильно выполненная работа с незначительным количеством ошибок (до 10 %)
75 - 79		хорошо – в целом правильно выполненная работа с незначительным количеством ошибок (до 15 %)
70 - 74	Зачтено «Удовлетворительно» (3)	удовлетворительно – неплохо, но со значительным количеством недостатков
60 - 69		удовлетворительно – выполнение удовлетворяет минимальные критерии
35 - 59	Не зачтено (2)	неудовлетворительно – с возможностью повторной аттестации
0 - 34		неудовлетворительно – с обязательным повторным изучением дисциплины (выставляется комиссией)

15. РЕКОМЕНДУЕМАЯ ЛИТЕРАТУРА

Основная:

1. Азарян, Е.М. Разработка и реализация ВТЛ-акций: уч. пособие / Е.М. Азарян, А.А. Криковцев. - Донецк: ГО ВПО «ДонНУЭТ», 2021, 130с

1. Балабанов, Г.А. Оптовая торговля, маркетинг, коммерция. / Г.А. Балабанов – М.: Экономика. 2019. 206 с.

2. Захарова, Ю. А. Торговый маркетинг: эффективная организация продаж : практическое пособие / Ю. А. Захарова. — 2-е изд. — Москва : Дашков и К, Ай Пи Эр Медиа, 2020 — 133 с. — ISBN 978-5-394-03575-3. — Текст : электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/87620.html> (дата обращения: 10.11.2023). — Режим доступа: для авторизир. пользователей

Дополнительная:

1. Федько, Н.Г. Поведение потребителей: уч. пособ., Серия „Учебники и уч. пособия” / Н.Г. Федько. СПб: Питер, 2014, 211с

2. А. Дж. Джулер, Б. Л. Дрюниани. Креативные стратегии в рекламе. СПб.: Питер, 2002.

3. Слонимская, М.А. Доступный маркетинг: рынок услуг / Слонимская М.А., Яшева Г.А., Вайлунова Ю.Г.. — Минск : Вышэйшая школа, 2021 — 224 с. — ISBN 978-985-06-3314-9.— Текст: электронный // IPRSMART:[сайт].—URL:<https://www.iprbookshop.ru/119979.html>

4. Федотова Л. Н. Социология массовой коммуникации: Учебник для вузов /Л.Н.Федотова. - СПб., 2014, 186с

Электронные ресурсы:

Автоматизированная библиотечная информационная система Unilib UC : версия 2.110 // Научная библиотека Донецкого национального университета экономики и торговли им. Михаила Туган-Барановского. – [Донецк, 2021–]. – Текст : электронный.

Информо : электрон. справочник / ООО «РИНФИЦ». – Москва : Издат. дом «Информо», [2018?–]. – URL: <https://www.informio.ru> (дата обращения: 01.01.2023). – Текст : электронный.

IPR SMART : весь контент ЭБС IPR BOOKS : цифровой образоват. ресурс / ООО «Ай Пи Эр Медиа». – [Саратов : Ай Пи Эр Медиа, 2022]. – URL: <http://www.iprbookshop.ru> (дата обращения: 01.01.2023). – Режим доступа: для авториз. пользователей. – Текст. Аудио. Изображения : электронные.

Лань : электрон.-библ. система. – Санкт-Петербург : Лань, сор. 2011–2021. – URL: <https://e.lanbook.com/> (дата обращения: 01.01.2023). – Текст : электронный. – Режим доступа: для авторизир. пользователей.

СЭБ : Консорциум сетевых электрон. б-к / Электрон.-библ. система «Лань» при поддержке Агентства стратег. инициатив. – Санкт-Петербург : Лань, сор. 2011–2021. – URL: <https://seb.e.lanbook.com/> (дата обращения: 01.01.2023). – Режим доступа : для пользователей организаций – участников, подписчиков ЭБС «Лань».

Polpred : электрон. библ. система : деловые статьи и интернет-сервисы / ООО «Полпред Справочники». – Москва : Полпред Справочники, сор. 1997–2022. – URL: <https://polpred.com> (дата обращения: 01.01.2023). – Текст : электронный.

Book on lime : дистанц. образование / изд-во КДУ МГУ им. М.В. Ломоносова. – Москва : КДУ, сор. 2017. – URL: <https://bookonlime.ru> (дата обращения: 01.01.2023) – Текст . Изображение. Устная речь : электронные.

Научная электронная библиотека eLIBRARY.RU : информ.-аналит. портал / ООО Научная электронная библиотека. – Москва : ООО Науч. электрон. б-ка, сор. 2000–2022. – URL: <https://elibrary.ru> (дата обращения: 01.01.2023). – Режим доступа: для зарегистрир. пользователей. – Текст : электронный.

CYBERLENINKA : науч. электрон. б-ка «КиберЛенинка» / [Е. Кисляк, Д. Семячкин, М. Сергеев ; ООО «Итеос»]. – Москва : КиберЛенинка, 2012– . – URL: <http://cyberleninka.ru> (дата обращения: 01.01.2023). – Текст : электронный.

Национальная электронная библиотека : НЭБ : федер. гос. информ. система / М-во культуры Рос. Федерации [и др.]. – Москва : Рос. гос. б-ка : ООО ЭЛАР, [2008–]. – URL: <https://rusneb.ru/> (дата обращения: 01.01.2023) – Текст. Изображение : электронные.

Научно-информационный библиотечный центр имени академика Л.И. Абалкина / Рос. экон. ун-т им. В.Г. Плеханова. – Москва : KnowledgeTree Inc., 2008– . – URL: <http://liber.rea.ru/login.php> (дата обращения: 01.01.2023). – Режим доступа: для авторизир. пользователей. – Текст : электронный.

Библиотечно-информационный комплекс / Финансовый ун-т при Правительстве Рос. Федерации. – Москва : Финансовый университет, 2019– . – URL: <http://library.fa.ru/> (дата обращения: 01.01.2023) – Режим доступа: для авторизир. пользователей. – Текст : электронный.

Университетская библиотека онлайн : электрон. библиотечная система. – ООО «Директ-Медиа», 2006– . – URL: <https://biblioclub.ru/> (дата обращения: 01.01.2023) – Режим доступа: для авторизир. пользователей. – Текст : электронный.

Электронный каталог Научной библиотеки Донецкого национального университета экономики и торговли им. Михаила Туган-Барановского. – Донецк : НБ ДОННУЭТ, 1999– . – URL: <http://catalog.donnuet.education> (дата обращения: 01.01.2023). – Текст : электронный.

6. ИНФОРМАЦИОННЫЕ РЕСУРСЫ

1. Опорный конспект лекций
2. Материалы для визуального сопровождения лекций.

17. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Учебный фонд Университета, необходимый для поведения процесса обучения. Стенды, структурно-логические схемы, мультимедийные средства, проектор, материалы видео-лекций

18. КАДРОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ

№ п/п	Наименование дисциплины	Фамилия имя, отчество	Должность (для совместителей место основной работы, должность)	Наименование учебного заведения, который окончил (год окончания, специальность, квалификация по диплому)	Ученая степень, шифр и наименование научной специальности, ученое звание, какой кафедрой присвоено, тема диссертации	Повышение квалификации (наименование организации, вид документа, тема, дата выдачи)
1	2	3	4	5	6	7
1	Разработка и реализация ВТЛ-акций	Криковцев Александр Алексеевич	Доцент	Донецкий национальный университет экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского, 2010г., «Маркетинг», профессионал в сфере маркетинга	Кандидат экономических наук, 08.00.04 - экономика и управление предприятиями (по видам экономической деятельности), «Стратегия холистического маркетинга предприятия на рынке продуктов питания	Удостоверение о повышении квалификации по программе «Актуальные вопросы преподавания в образовательных учреждениях высшего образования : нормативно-правовое, психолого-педагогическое и методическое сопровождение ».16 часов , ФГБОУ высшего образования «Донской государственны й технический университет» (Ростов-на-Дону),2022

