

Название курса	Краткая аннотация	Количество часов	Преподаватель																								
«Технологии мерчендайзинга»	<p>Цель обучающего курса – усвоение слушателями теоретических знаний и практических умений, позволяющих успешно продвигать товар в розничной сети.</p> <p>Задачи обучающего курса:</p> <ul style="list-style-type: none"> – овладеть базовыми понятиями мерчендайзинга; – освоить практические умения работы мерчендайзера в организации и торговой сети; – способствовать повышению квалификации слушателей в профессиональной психологической деятельности. <p style="text-align: center;">ПРИМЕРНЫЙ ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН</p> <table border="1" data-bbox="331 517 945 1121"> <thead> <tr> <th data-bbox="331 517 394 612">№ п/п</th> <th data-bbox="394 517 779 612">Наименование раздела, темы</th> <th data-bbox="779 517 945 612">Количество часов</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td data-bbox="331 612 394 708">1.</td> <td data-bbox="394 612 779 708">Стратегия мерчендайзинга. Основные понятия</td> <td data-bbox="779 612 945 708">2</td> </tr> <tr> <td data-bbox="331 708 394 788">2.</td> <td data-bbox="394 708 779 788">Управление поведением покупателя в торговой сети</td> <td data-bbox="779 708 945 788">2</td> </tr> <tr> <td data-bbox="331 788 394 868">3.</td> <td data-bbox="394 788 779 868">Организация пространства магазина</td> <td data-bbox="779 788 945 868">2</td> </tr> <tr> <td data-bbox="331 868 394 948">4.</td> <td data-bbox="394 868 779 948">Размещение и выкладка товара</td> <td data-bbox="779 868 945 948">2</td> </tr> <tr> <td data-bbox="331 948 394 1027">5.</td> <td data-bbox="394 948 779 1027">POS-материалы</td> <td data-bbox="779 948 945 1027">2</td> </tr> <tr> <td data-bbox="331 1027 394 1107">6.</td> <td data-bbox="394 1027 779 1107">Служба мерчендайзинга</td> <td data-bbox="779 1027 945 1107">2</td> </tr> <tr> <td colspan="2" data-bbox="331 1107 779 1121">Общее количество часов:</td> <td data-bbox="779 1107 945 1121">12</td> </tr> </tbody> </table>	№ п/п	Наименование раздела, темы	Количество часов	1.	Стратегия мерчендайзинга. Основные понятия	2	2.	Управление поведением покупателя в торговой сети	2	3.	Организация пространства магазина	2	4.	Размещение и выкладка товара	2	5.	POS-материалы	2	6.	Служба мерчендайзинга	2	Общее количество часов:		12	12	<div data-bbox="1223 100 1816 571" data-label="Image"> </div> <p>Бакунович Милана Фёдоровна Заведующий кафедрой психологического обеспечения профессиональной деятельности института психологии БГПУ, практический психолог. Стаж работы более 20 лет.</p> <p>Специализация Психология саморегуляции, психология мотивации, психология целеобразования, психология развития, психология маркетинга, понимающая психотерапия.</p> <p>Образование Окончила МГПИ им. А.М.Горького в 1993 г. Специальность «Практический психолог в системе образования». Кандидат психологических наук (2001), доцент (2004). Прошла курсы дополнительной подготовки по программам "Организация бизнес-процессов на предприятии", «Тайм-менеджмент», «Создание и продвижение бренда», «Маркетинговые исследования», «Технологии мерчендайзинга». С 2001 года – опыт консультативной работы с предприятиями Республики Беларусь в области мерчендайзинга и маркетинговых исследований.</p> <p>Контактный телефон: 327-84-11 E-mail Bakunovich-m@mail.ru</p>
№ п/п	Наименование раздела, темы	Количество часов																									
1.	Стратегия мерчендайзинга. Основные понятия	2																									
2.	Управление поведением покупателя в торговой сети	2																									
3.	Организация пространства магазина	2																									
4.	Размещение и выкладка товара	2																									
5.	POS-материалы	2																									
6.	Служба мерчендайзинга	2																									
Общее количество часов:		12																									