

RTU studiju kurss "Mazum- un vairumtirdzniecības vadīšana"

22000 Inženierekonomikas un vadības fakultāte

Vispārējā informācija

Kods	IUE135
Nosaukums	Mazum- un vairumtirdzniecības vadīšana
Studiju kursa statuss programmā	Obligātais/Ierobežotās izvēles
Atbildīgais mācībspēks	Rita Greitāne - Doktors, Docents
Mācībspēks	Elīna Gaile-Sarkane - Doktors, Profesors
Apjoms daļās un kredītpunktos	1 daļa, 6.0 kredītpunkti
Studiju kursa īstenošanas valodas	LV
Anotācija	Sadales kanāli, to veidi. Vairumtirdzniecības organizācijas un tirdzniecības veidi. Noliktavu saimniecība, transporta saimniecība, preču uzglabāšana un transportēšana. Mazumtirdzniecības organizācijas, tirdzniecības veidi, veikali. Mazumtirdzniecība ārpus veikaliem. Darbu plānošana, vadīšana, organizēšana un kontrole tirdzniecības uzņēmumā. Tirdzniecību reglamentējošā likumdošana un normatīvi. Ekonomiski efektīvāko sadales kanālu izvēle.
Mērķis un uzdevumi, izteikti kompetencēs un prasmēs	Mācību priekšmeta mērķis ir sistematizēt un padziļināt iepriekš iegūtās zināšanas tirgūzinībās. Pēc mācību priekšmeta apgūšanas studentam ir jāprot saskatīt un identificēt problēmsituācijas, kas saistītas ar mazum- un vairumtirdzniecības jautājumiem, tās analizēt un atrast iespējami vislabāko risinājumu. Uzdevumi: Izprast uzņēmumu kā ekonomisku sistēmu un tirgus dalībnieku; Izprast atšķirības starp dažādiem sadales kanālu veidiem un prast izvēlēties visefektīvāko sadales veidu pārdošanas operāciju optimizēšanas nolūkiem; Prast analizēt un novērtēt mazumtirdzniecības organizācijas veidus; Prast analizēt situāciju nozarē un pieņemt atbilstošus lēmumus mazum- un vairumtirdzniecības vadīšanā.
Patstāvīgais darbs, tā organizācija un uzdevumi	Patstāvīgie darbi ietver gan individuālus pētījumus, gan grupu darbus. Patstāvīgā darba temati tiek saistīti ar studiju priekšmetā iekļautajiem teorētiskajiem jautājumiem, tādiem kā mazumtirdzniecības teorētiskās pamatnostādnes, kā arī situāciju analīze un reāli funkcionējošu mazumtirdzniecības uzņēmumu darbības analīze un izvērtēšana. Patstāvīgā darba rezultāts tiek parādīts prezentāciju veidā, kas var būt gan individuālas, gan grupu prezentācijas, iekļaujot katru grupas dalībnieka darba izvērtējumu prezentāciju tapšanā. Patstāvīgā darba galvenais uzdevums ir paplašināt studenta teorētiskās un praktiskās zināšanas, prasmes un kompetences studiju priekšmeta tematos.
Literatūra	Pamatliteratūra: 1. Kaparkalēja, D.(2011). Merčendaizings un pārdošanas pamati. Rīgas Tirdzniecības tehnikums. pieejams: http://www.rtpv.edu.lv/spaw/uploads/files/Mercendaizinga%20un%20pardosanas%20pamati%20A5.pdf 2. Castaldo, Sandro (2020). Retail and channel marketing / Sandro Castaldo, Monica Grosso, Katia Premazzi. Cheltenham, UK ;Northampton, USA : Edward Elgar Publishing, 254 p. 3. Berkhout, Constant (2019). Assortment and Merchandising Strategy : building a retail plan to improve shopper experience / Constant Berkhout. Cham : Palgrave Macmillan, 224 p. Papildliteratūra: 1. Krentzel, Georg August (2021). Strategic shopper marketing : driving shopper conversion by connecting the route to purchase with the route to market. Lindon ;New York, NY : Routledge, Taylor & Francis Group, 183. 2. Praude, V.(2011). Mārketings: teorija un prakse. Rīga: Burtene. 3. Eagle, Lynne (2021). Marketing communications / Lynne Eagle, Barbara Czarnecka, Stephan Dahl and Jenny Lloyd. Abingdon, Oxon ;New York, NY : Routledge 4. Geipele, I., Fedotova, K. Stratēģiskie pārvaldības lēmumi: Preces izplatīšana tirgū, mārketinga loģistika, merčendaizings.- Rīga: RTU, 2007.- 180 lpp. Uzņēmējdarbību regulējošie likumi un normatīvie akti. Statistiskie izdevumi, Ziņojumi par tautsaimniecības attīstību. Periodiskie izdevumi: laikraksti; žurnāli latviešu un svešvalodās, piem., Latvijas Tirgotājs, Journal of Retailing, Journal of Marketing.
Nepieciešamās priekšzināšanas	Tirgūzinībās un uzņēmējdarbības plānošanā, uzņēmuma ekonomikā.

Studiju kursa saturs

Saturs	Pilna un nepilna laika klātienēs studijas		Nepilna laika neklātienēs studijas	
	Kontakt stundas	Patstāv. darbs	Kontakt stundas	Patstāv. darbs
1. Ievaddaļa.	4	4	2	10
2. Mazumtirdzniecības stratēģiskā plānošana.	20	20	6	50
3. Sadales tīkli un to veidi. Konflikti sadales kanālos.	8	8	2	10
4. Merčendaizings: merčendaizinga pamatnostādnes, principi. Merčendaizings un pircēju uzvedība. Tirdzniecības zāles plānojums un produktu izvietojums veikalā.	40	40	8	50
5. Komunikācijas nozīme pārdošanas procesā.	8	8	2	20

Sasniedzamie studiju rezultāti un to vērtēšana

Sasniedzamie studiju rezultāti	Rezultātu vērtēšanas metodes
spēj analizēt situācija nozarē, noteikt attīstības tendences.	Situāciju analīze, praktiskie un patstāvīgie darbi, pārbaudes darbs, eksāmena darbs.
spēj noteikt mērķa tirgu mazumtirdzniecībā un/vai vairumtirdzniecībā.	Situāciju analīze, praktiskie un patstāvīgie darbi, pārbaudes darbs, eksāmena darbs. Grupu darbs, prezentācija.
spēj analizēt kopējo stratēģiju ietekmējošos kontrolējamos un nekontrolējamos faktorus.	Situāciju analīze, praktiskie un patstāvīgie darbi, pārbaudes darbs, eksāmena darbs. Grupu darbs, prezentācija.
spēj izveidot mazumtirdzniecības un vairumtirdzniecības darbības plānu	Prezentācijas, praktiskie un patstāvīgie darbi, pārbaudes darbs, eksāmena darbs. Grupu darbs, prezentācija.
spēj veikt mazumtirdzniecības uzņēmuma atrašanās vietas analīzi un izstrādāt atbilstošus priekšlikumus	Prezentācijas, praktiskie un patstāvīgie darbi, pārbaudes darbs, eksāmena darbs. Grupu darbs, prezentācija.
spēj izstrādāt tirdzniecības uzņēmuma merčendaizinga pasākumus atbilstoši mazumtirdzniecības uzņēmuma specifikai.	Situāciju analīze, praktiskie un patstāvīgie darbi, pārbaudes darbs, eksāmena darbs. Grupu darbs, prezentācija.
spēj noteikt pircēju apkalpošanu veidojošos elementus, tās ietekmi uz uzņēmuma tēlu un izstrādāt tirdzniecības uzņēmuma komunikācijas pasākumus.	Praktiskie un patstāvīgie darbi, pārbaudes darbs, eksāmena darbs. Grupu darbs, prezentācija.

Studiju rezultātu vērtēšanas kritēriji

Kritērijs	% no kopējā vērtējuma
Praktiskie un patstāvīgie darbi, pārbaudes darbi, grupu darbi un prezentācijas, situāciju analīze	60
Eksāmena darbs	40
Kopā:	100

Studiju kursa plānojums

Daļa	KP	Stundas			Pārbaudījumi		
		Lekcijas	Prakt d.	Laborat	Ieskaite	Eksām.	Darbs
1.	6.0	2.0	2.0	0.0		*	