

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ДЕРЖАВНИЙ ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ВІННИЦЬКИЙ ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ ІНСТИТУТ
Кафедра товарознавства, експертизи та торговельного підприємництва

СИЛАБУС

УПРАВЛІННЯ МЕРЧАНДАЙЗИНГОВОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ТА
КУЛЬТУРА ТОРГІВЛІ /
MERCHANDISING MANAGEMENT AND TRADE CULTURE

Інформація про викладача		
Викладачі	Шарко Віталій	Андрусенко Надія
Науковий ступінь	доктор економічних наук	кандидат економічних наук
Вчене звання	доцент	доцент
Посада	професор кафедри товарознавства, експертизи та торговельного підприємництва	доцент кафедри товарознавства, експертизи та торговельного підприємництва
Адреса кафедри	м. Вінниця, вул. Соборна 87, каб. 50	
Контактний телефон	067 954 25 43	097 268 48 38
E-mail:	vorfahr@ukr.net ; v.sharko@vtei.edu.ua	n.andrusenko@vtei.edu.ua
Електронна сторінка курсу в системі дистанційного навчання		
Інформація про освітній компонент		
Статус компоненту	Вибірковий	
Освітній ступінь	Бакалавр	
Навчальний рік	2024/2025	
Анотація курсу	<p>Вивчення освітнього компоненту передбачає формування у здобувачів вищої освіти системи теоретичних знань і практичних навичок в сфері мерчандайзингу підприємств роздрібної торгівлі.</p> <p>Завдання освітнього компоненту полягають в опануванні здобувачами вищої освіти вмінь засвоювати та застосовувати теоретичні знання в області мерчандайзингу; вивченні ключової концепції, правил і принципів, а також інструментарію мерчандайзингу; набутті практичних навичок для самостійного здійснення необхідних робіт щодо планування зовнішнього вигляду магазину та прилеглої території, а також внутрішнього простору та викладки товарів у торговому залі; отриманні знань та навичок із розробки та обґрунтування управлінських рішень щодо організації системи мерчандайзингу підприємств роздрібної торгівлі.</p>	
Мова викладання	Українська мова	
Результати навчання	<ul style="list-style-type: none">– розуміння суті, основних інструментів та правил мерчандайзингу;– розуміння особливостей мерчандайзингу зовнішнього вигляду магазину та прилеглої території, організації внутрішнього простору магазину і викладки товарів;– розуміння специфіки формування атмосфери магазину з урахуванням різних категорій покупців;	

	<ul style="list-style-type: none"> – розуміння особливостей використання різних видів POS-матеріалів (Point of Sale materials) у магазині; підходи щодо організації системи мерчандайзингу в компанії та аналізу ефективності розроблених заходів; – володіння інструментарієм мерчандайзингу; – вміння планувати зовнішній вигляд магазину і прилеглої території, а також внутрішній простір і викладку товарів у торговельному залі; – вміння аналізувати поведінку споживачів і створювати атмосферу магазину як фактора ефективної торгівлі; – вміння ефективно використовувати POS-матеріали задля здійснення впливу на купівельну поведінку покупців; – вміння планувати процес мерчандайзингової діяльності з урахуванням існуючих принципів та правил; – вміння оцінювати рівень культури обслуговування покупців; – вміння визначати оптимальні варіанти організації та управління мерчандайзинговою діяльністю для конкретного підприємства торгівлі.
--	---

Тематичний план та оцінювання результатів навчання

Назва теми	Кількість годин				Форми контролю	Бальна оцінка
	Усього годин / кредитів	з них				
		лекції	практичні заняття	самостійна робота студентів		
Тема 1. Мерчандайзинг як технологія маркетингу на підприємствах роздрібної торгівлі	12	2	-	10	-	-
Тема 2. Упровадження мерчандайзингу товаровиробниками та роздрібними торговельними підприємствами	17	4	4	9	В, ВПЗ, УД, Т	10
Тема 3. Розміщення торговельно-технологічного обладнання та формування типу руху покупців у торговій залі магазину	17	4	4	9	В, ВПЗ, УД, Т	10
Тема 4. Основні принципи та правила викладки товарів у торговій залі магазину	17	4	4	9	В, ВПЗ, УД, Т	10
Тема 5. Візуальний мерчандайзинг	17	4	4	9	В, ВПЗ, ДП	10
Тема 6. Інтегровані маркетингові комунікації у місцях продажу	21	4	6	11	В, ВПЗ, ДП	15
Тема 7. Управління мерчандайзинговою діяльністю при роздрібному продажі товарів	17	4	4	9	В, ВПЗ, ДП	10

Тема 8. Культура торгівлі та показники її рівня	17	4	4	9	В, ВПЗ, ДП	10
Тема 9. Комунікативний простір торговельної діяльності	18	4	4	10	В, ВПЗ, ДП	10
Індивідуальне завдання	27			27	ІЗ	15
Разом	180/6	34	34	112		100
Підсумковий контроль	екзамен					
Поточний контроль / критерії оцінювання	<p>Перелік умовних позначень форм контролю та оцінка їх у балах: В – відповідь на практичних заняттях – 1 бал; ВПЗ – виконання практичних завдань – 2 бали; УД – участь у дискусії – 1 бал; Т – тестування – 1 бал; ДП – доповідь та презентація – 2 бали; ІЗ – індивідуальні завдання – 15 балів (участь у наукових заходах). Загальна сума за поточну навчальну роботу (аудиторну та самостійну) за семестр – 100 балів.</p>					
Основні літературні та інформаційні джерела	<ol style="list-style-type: none"> Шимко О.В. Мерчандайзинг у системі управління торговельним підприємством. <i>Бізнес Інформ</i>. 2020. № 1. С. 383-390. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/binf_2020_1_50 Григоренко Т.М. Класифікація видів мерчандайзингу. <i>Бізнес Інформ</i>. 2020. № 5. С. 511-515. URL: https://www.business-inform.net/export_pdf/business-inform-2020-5_0-pages-511_515.pdf. Данкеєва О.М. Система управління мерчандайзингом у роздрібних торговельних мережах : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.04. Київ, 2019. 24 с. Писар Н.Б. Методологічні засади мерчендайзингу в системі управління збутом. <i>Інтернаука. Економічні науки</i>. 2021. № 6 (2). С. 46-53 Селезньова О.О. Вплив візуального мерчандайзингу на формування лояльності клієнтів. <i>Маркетинг і цифрові технології</i>. 2020. Т. 4. № 3. С. 44-54. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/mardigt_2020_4_3_8. Бурліцька О.П., Рожко Н.Я. Класифікаційні ознаки основних видів мерчандайзингу : монографія. Тернопіль : Бескиди, 2020. 179 с. Бурліцька О.П. Особливості мерчандайзингу в різних сферах послуг : монографія. Тернопіль : ФОП Шпак В.Б., 2019. 231 с. Селезньова О.О., Рудінська О.В., Кусик Н.Л. Вплив візуального мерчандайзингу на формування лояльності клієнтів. <i>Маркетинг і цифрові технології</i>. 2021. Т. 4. № 3. С. 44-54 					
Політика освітнього компоненту						
Організація навчання	<p>Аудиторні заняття з освітнього компоненту проводяться згідно затвердженого розкладу. Усі практичні заняття обов'язково проводяться в аудиторіях у затвердженому розкладі. Електронний варіант розкладу розміщується на сайті ВТЕІ ДТЕУ. Вимоги щодо організації навчання:</p> <ol style="list-style-type: none"> Сумлінне виконання розкладу занять з освітнього компоненту (здобувачі вищої освіти відвідують заняття в обов'язковому порядку; якщо, є факт запізнення на заняття, до заняття не допускаються). Активна участь в обговоренні навчальних питань, попередня підготовка до практичних занять, якісне і своєчасне виконання завдань та обов'язкове виконання самостійних завдань, наданих науково-педагогічним працівником. Користування мобільними пристроями під час заняття лише з дозволу науково-педагогічного працівника і тільки з навчальною метою. Здобувач вищої освіти може ознайомлюватись із своїми оцінками та 					

	<p>накопиченими балами за допомогою особистого електронного кабінету, що міститься у вільному доступі.</p> <p>5. Можливість перескладання будь-якого експрес-контролю в разі отримання незадовільної оцінки. Згідно з робочою програмою освітнього компоненту окремі теми або їх питання викладаються на лекційних заняттях, інші – вивчаються здобувачами вищої освіти самостійно. Вивчення доцільно розпочати з ознайомлення з програмою освітнього компонента, а потім переходити до послідовного вивчення окремих тем. Самостійна робота здобувачів вищої освіти повинна проводитися у двох напрямках:</p> <ul style="list-style-type: none"> – з питань тем освітнього компоненту, які розглядалися під час аудиторних занять, увагу слід зосередити на більш детальному вивченні окремих питань; – з питань тем освітнього компоненту, які повністю передбачені для самостійного вивчення, необхідно опрацювати та засвоїти матеріал у відповідності з робочою програмою. <p>Для кращого засвоєння матеріалу доцільно по кожній з тем і підтем складати конспект.</p> <p>Перевірка виконання самостійної роботи проводиться науково-педагогічним працівником на практичних заняттях, а також виноситься на поточний контроль поряд з навчальним матеріалом, який опрацьовувався при проведенні аудиторних навчальних занять.</p>
Відпрацювання пропусків занять	Пропущені заняття в обов'язковому порядку відпрацьовуються: лекційні – шляхом конспектування відповідних тем, практичні – шляхом виконання практичних ситуацій.
Допуск до підсумкового контролю	<p>Підсумковий контроль-екзамен. До екзамену допускаються всі здобувачі, які набрали за результатами поточної роботи протягом семестру 60 балів. Результат підсумкового контролю (екзамен) з освітнього компоненту для здобувачів очної форми навчання визначається як середньоарифметична сума балів поточної роботи та екзамену.</p> <p>Кращим здобувачам, які повністю виконали програму з освітнього компоненту, виявили активність в науково-дослідній роботі за відповідною тематикою, стали призерами студентських олімпіад, виступали на конференціях та за результатами поточної роботи набрали 90 і більше балів, науково-педагогічний працівник має право виставити результат екзамену без опитування (при усному екзамені) чи виконання екзаменаційного завдання (при письмовому екзамені).</p>
Академічна доброчесність	http://www.vtei.com.ua/doc/dtu/pol/35.pdf
Інші складові політики компоненту	

Затверджено на засіданні кафедри товарознавства, експертизи та торговельного підприємництва 15.01.2024, протокол № 01.

Науково-педагогічні працівники

Віталій ШАРКО

Надія АНДРУСЕНКО

Завідувач кафедри

Алла ТЕРНОВА