

ВИЩИЙ НАВЧАЛЬНИЙ ЗАКЛАД УКООПСПІЛКИ
«ПОЛТАВСЬКИЙ УНІВЕРСИТЕТ ЕКОНОМІКИ І ТОРГІВЛІ»
Навчально-науковий інститут денної освіти
Кафедра підприємництва, торгівлі та біржової діяльності

СИЛАБУС
навчальної дисципліни
«Мерчандайзинг»
на 2021-2022 навчальний рік

| | |
|--------------------------------|--|
| Курс та семестр вивчення | 2 курс |
| Освітня програма/спеціалізація | «Товарознавство і торговельне підприємництво» |
| Спеціальність | 076 Підприємництво, торгівля та біржова діяльність |
| Галузь знань | 07 Управління та адміністрування |
| Ступінь вищої освіти | молодший бакалавр |

ПІБ НПП, який веде дану дисципліну,
науковий ступінь і вчене звання,
посада

Лісіца Вікторія Вікторівна
к.е.н., доцент
доцент кафедри підприємництва, торгівлі та біржової діяльності

| | |
|------------------------------|--|
| Контактний телефон | +38-050-942-36-25 |
| Електронна адреса | vvlisitsa@gmail.com |
| Розклад навчальних занять | http://schedule.puet.edu.ua/ |
| Консультації | очна http://www.commerce.puet.edu.ua/ он-лайн: електронною поштою, пн-пт з 10.00-17.00 |
| Сторінка дистанційного курсу | https://el.puet.edu.ua/ |

Опис навчальної дисципліни

| | |
|---|--|
| Мета вивчення навчальної дисципліни | Формування у студентів системи теоретичних знань, вмінь та практичних навичок щодо застосування мерчандайзингу виробничими/постачальницькими та роздрібними підприємствами в просуванні товарів до споживачів в місці продажу. |
| Тривалість | 5 кредити ЄКТС/150 годин (лекції 20 год., практичні заняття 40 год., самостійна робота 90 год.) |
| Форми та методи навчання | Лекції та практичні заняття в аудиторії та виїзні, самостійна робота поза розкладом із застосуванням методів стимулювання і мотивації (кайдзен, вербалізації), методів висловлювання думок і вибору позицій (коло ідей, незакінчені рішення, шкала думок), методів організації обговорень (інтерактивної дискусії, мета план, «чотири кути», пошук рішення). |
| Система поточного та підсумкового контролю | Поточний контроль: відвідування занять; захист домашнього завдання; обговорення матеріалу занять; виконання навчальних завдань; доповіді з рефератами та їх обговорення; тестування; поточна модульна робота Підсумковий контроль: ПМК (залік) |
| Базові знання | Знання з дисциплін «Організація торгівлі» |
| Мова викладання | Українська |

Перелік компетентностей, які забезпечує дана навчальна дисципліна, програмні результати навчання

| Програмні результати навчання | Компетентності, якими повинен оволодіти здобувач |
|---|--|
| <ul style="list-style-type: none"> • використовувати базові знання з торгівлі й уміння критичного мислення, аналізу та синтезу в професійних цілях (ПР01); • застосовувати набуті знання для виявлення, постановки та вирішення завдань за різних практичних ситуацій в торговельній діяльності (ПР02); • організувати пошук, самостійний відбір, якісну обробку інформації з різних джерел для формування | <ul style="list-style-type: none"> • здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу (ЗК01); • здатність застосовувати отримані знання в практичних ситуаціях (ЗК02); • здатність до пошуку, оброблення та аналізу інформації з різних джерел (ЗК06); • здатність працювати в команді (ЗК07); • критичне осмислення теоретичних засад підприємницької, торговельної та біржової діяльності (СК01); |

| Програмні результати навчання | Компетентності, якими повинен оволодіти здобувач |
|--|--|
| <p>банків даних у сфері підприємництва, торгівлі та біржової діяльності (ПР05);</p> <ul style="list-style-type: none"> • вміти працювати в команді, мати навички міжособистісної взаємодії, які дозволяють досягти професійних цілей. (ПР06); • вміти вирішувати професійні завдання з організації діяльності торговельних структур і розв'язувати проблеми у кризових ситуаціях з урахуванням зовнішніх та внутрішніх впливів (ПР 17) | <ul style="list-style-type: none"> • здатність обирати та використовувати відповідні методи, інструментарій для обґрунтування рішень щодо створення, функціонування підприємницьких, торговельних і біржових структур (СК02); • здатність здійснювати діяльність у взаємодії суб'єктів ринкових відносин (СК03); • здатність застосовувати інноваційні підходи в діяльності торговельних структур (СК04). |

Тематичний план навчальної дисципліни

| Назва теми | Види робіт | Завдання самостійної роботи у розрізі тем |
|--|---|--|
| Модуль 1. Мерчандайзинг в роздрібній торгівлі | | |
| Тема 1. Основи мерчандайзингу. | Відвідування занять; захист домашнього завдання; обговорення матеріалу занять; виконання навчальних завдань; завдання самостійної роботи; тестування | Підготувати реферати на теми «Поведінка споживачів як основа мерчандайзингу», «Типологія покупців VALS, її недоліки та переваги», «Мерчандайзинг: історія та сучасний розвиток» |
| Тема 2. Мерчандайзинг в роздрібній торгівлі | Відвідування занять; захист домашнього завдання; обговорення матеріалу занять; виконання навчальних завдань; завдання самостійної роботи; тестування | Підготувати презентації на теми «Особливості поведінки покупців у торговельному залі. Аналіз «холодних» та «гарячих» зон», «Особливості проектування та розподіл торгових площ в торговельному центрі», «Види планування торговельного залу: як «привести» покупця до товару» |
| Тема 3. Мерчандайзинг продовольчих товарів | Відвідування занять; захист домашнього завдання; виконання навчальних завдань; завдання самостійної роботи; тестування | Підготувати презентації на теми: «Особливості викладки (продовольча група за вибором)» (на прикладі конкретної торгової точки), «Використання спеціалізованого обладнання при викладці продовольчих товарів» (на прикладі конкретної товарної групи та конкретної торгової точки) |
| Тема 4. Мерчандайзинг непродовольчих товарів | Відвідування занять; захист домашнього завдання; обговорення матеріалу занять; виконання навчальних завдань; завдання самостійної роботи; тестування; поточна модульна робота | Підготувати презентації на теми: «Особливості викладки (непродовольча група за вибором)» (на прикладі конкретної торгової точки), «Заходи щодо стимулювання продажу товарів в магазинах, що здійснюють продаж непродовольчих товарів (на власний вибір)», «Використання «перехресного опилення» (крос-мерчандайзингу) при продажу непродовольчих товарів в магазинах різних форматів (на власний вибір)» |
| Модуль 2. Організація системи мерчандайзингу в компанії | | |
| Тема 5. Використання POS-матеріалів | Відвідування занять; захист домашнього завдання; обговорення матеріалу занять; виконання навчальних завдань; завдання самостійної роботи; тестування; | Провести дослідження на теми «Вплив POS – матеріалів на зростання обсягів продажу товарів різних груп (на власний вибір)», «Аналіз використання POS – матеріалів в магазинах різних форматів (на власний вибір)». |
| Тема 6. Організація системи мерчандайзингу в компанії | Відвідування занять; захист домашнього завдання; обговорення матеріалу занять; виконання навчальних завдань; завдання самостійної роботи; тестування; поточна модульна робота | Підготувати презентації на теми «Організаційна структура відділу мерчандайзингу та посадові інструкції мерчандайзера в роздрібній компанії», «Планування та звітність з мерчандайзингу», «Розробка стандарту мерчандайзингу: структура документу, його структура, основні розділи, технологія розробки та впровадження», «Розрахунок та оцінка ефективності заходів з мерчандайзингу», «Розроб- |

| | |
|--|--|
| | ка стандартів відвідування торговельної точки мерчандайзером», «Порядок відвідування магазину: правила перевірки магазину», «Маршрутні листи та щоденна звітність мерчандайзера», «Зміст та методика розробки мерчандайзинг-бук в виробничій/постачальницькій компанії». |
|--|--|

Інформаційні джерела

1. Тягунова Н.М. Мерчандайзинг: кредитно-модульний курс. навч. посіб./ Н.М. Тягунова, В.В. Лісіца, Ю.В. Іванов. – К. : Центр учбової літератури, 2014. – 332 с.
2. Мазаракі А. А. Мерчандайзинг : навч. посібник / А. А. Мазаракі, Н. Б. Ільченко. – К. : КНТЕУ, 2015. – 292 с.
3. Мельник І.М., Хом'як Ю.М. Мерчандайзинг: Навч. посіб. – К. : Знання, 2009. – 309 с.
4. Божкова В.В., Башук Т.О. Мерчандайзинг: Навчальний посібник. – Суми: ВТД «Університетська книга», 2007. - 125 с.
5. Снегирева В.В. Книга мерчандайзера. – СПб.: Питер, 2005. – 384 с.
6. Сысоева С.В., Бузукова Е.А. Мерчандайзинг. Курс управління асортиментом в розниці. – СПб.: Питер, 2019. - 226 с.
7. Сысоева С.В., Крок Г.Г. Большая книга директора магазина. – СПб.: Питер, 2019. - 432 с..

Програмне забезпечення навчальної дисципліни

- Пакет програмних продуктів Microsoft Office.

Політика вивчення навчальної дисципліни та оцінювання

- Політика щодо термінів виконання та перескладання: завдання, які здаються із порушенням термінів без поважних причин, оцінюються на нижчу оцінку (75 % від можливої максимальної кількості балів за вид діяльності). Перескладання модулів відбувається із дозволу провідного викладача за наявності поважних причин (наприклад, лікарняний).
- Політика щодо академічної доброчесності: списування під час виконання поточних модульних робіт та тестування заборонено (в т. ч. із використанням мобільних девайсів). Мобільні пристрої дозволяється використовувати лише під час он-лайн тестування та підготовки практичних завдань в процесі заняття.
- Політика щодо відвідування: відвідування занять є обов'язковим компонентом. За об'єктивних причин (наприклад, хвороба, працевлаштування, стажування) навчання може відбуватись в он-лайн формі (Moodle) за погодженням із провідним викладачем.
- Політика зарахування результатів неформальної освіти: <http://puet.edu.ua/uk/publicna-informaciya>

Оцінювання

Підсумкова оцінка за вивчення навчальної дисципліни розраховується через поточне оцінювання - ПМК

| Види робіт | Максимальна кількість балів |
|---|-----------------------------|
| Модуль 1 (теми 1-4): відвідування занять (4 балів); виконання навчальних завдань (20 балів); завдання самостійної роботи (8 балів); тестування (18 балів); поточна модульна робота (15 балів) | 65 |
| Модуль 2 (теми 5-6): відвідування занять (2 балів); виконання навчальних завдань (10 балів); завдання самостійної роботи (4 балів); тестування (9 балів); поточна модульна робота (10 балів) | 35 |
| Разом | 100 |

Шкала оцінювання здобувачів вищої освіти за результатами вивчення навчальної дисципліни

| Сума балів за всі види навчальної діяльності | Оцінка за шкалою ЄКТС | Оцінка за національною шкалою |
|--|-----------------------|---|
| 90-100 | A | Відмінно |
| 82-89 | B | Дуже добре |
| 74-81 | C | Добре |
| 64-73 | D | Задовільно |
| 60-63 | E | Задовільно достатньо |
| 35-59 | FX | Незадовільно з можливістю повторного складання |
| 0-34 | F | Незадовільно з обов'язковим повторним вивченням навчальної дисципліни |