

УПРАВЛІННЯ МЕРЧЕНДАЙЗИНГОВОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ І КУЛЬТУРА ТОРГІВЛІ

Тип (статус) дисципліни	Вибіркова
Рівень вищої освіти	Другий (магістерський)
Мова викладання	Українська
Семестр	—
Кількість встановлених кредитів ЄКТС	4,0
Форми навчання, для яких викладається дисципліна	Очна (денна), заочна

Результати навчання. Здобувач, який успішно завершив вивчення дисципліни, має: *визначати, аналізувати* проблеми управління мерчендайзинговою діяльністю і підвищення рівня культури торговельного обслуговування та *розробляти* заходи щодо їх вирішення; *розробляти* та *впроваджувати* заходи для забезпечення високого рівня якості торговельного обслуговування і *визначати* їх ефективність; *розподіляти* завдання та *закріплювати* відповідальність, *стимулювати* діяльність та *здійснювати* контроль в організації мерчендайзингової діяльності торговельного підприємства та забезпеченні високого рівня торговельного обслуговування; *аналізувати* та *планувати* мерчендайзингову діяльність торговельного підприємства; *здійснювати, організовувати* та *управляти* виконанням мерчендайзингових функцій та культурою торговельного обслуговування у галузі торгівлі; *аналізувати* та *оцінювати* ефективність мерчендайзингової діяльності та культури торгівлі підприємства, а також *приймати* управлінські рішення щодо підвищення її рівня.

Зміст навчальної дисципліни. Поняття, суть і завдання управління мерчендайзинговою діяльністю підприємств. Принципи та закономірності управління мерчендайзинговою діяльністю. Організація і планування мерчендайзингової діяльності підприємств. Види та способи мерчендайзингу. Управління складовими мерчендайзинговою діяльністю. Регулювання та контроль в системі мерчендайзингу торговельного підприємства. Роль мерчендайзингу у забезпечення культури торговельного обслуговування. Суть, значення та завдання культури торговельного обслуговування. Управління складовими культури торгівлі. Сучасні тенденції, завдання та способи підвищення культури торгівлі. Оцінка ефективності культури торговельного обслуговування на підприємстві.

Запланована навчальна діяльність: не менше 8 год. в одному кредиті ECTS навчальної дисципліни.

Форми (методи) навчання: лекції (з використанням методів проблемного навчання і візуалізації); практичні заняття (рішення задач, розгляд ситуацій, дискусія), самостійна робота (реферат).

Форми оцінювання результатів навчання: усне опитування, письмове опитування (тестування), захист реферату.

Вид семестрового контролю: залік.

Навчальні ресурси:

1. Божкова, О.О. Мерчандайзинг [Текст] : навч. посіб. / О. О. Божкова, Т. О. Башук. – Суми : Університетська книга, 2023. – 124с.
2. Мазаракі А. А. Мерчандайзинг : навч. посібник / А. А. Мазаракі, Н. Б. Ільченко. – К. : КНТЕУ, 2015. – 292 с.
3. Опорний конспект лекцій «Мерчандайзинг»/ М. С. Одарченко, Є. Б. Соколова, Л. І. Тренбач. – Харків, ХДУ, 2019. – 55 с.
4. Тягунова Н. М. Мерчандайзинг : кредитно-модульний курс : навч. посібник / Н. М. Тягунова, В. В. Лісіца, Ю. В. Іванов. – К. : Центр учбової літератури, 2019. – 332 с.
5. Формування системи внутрішньої торгівлі України: теорія, практика, інновації: колективна монографія / за ред. В.В. Лісіци, В.І. Місюкевич, О.М. Михайленко. – Полтава: ПУЕТ, 2020. – 232 с.
6. Модульне середовище для навчання MOODLE. Доступ до ресурсу: <https://msn.khmnu.edu.ua>.
7. Модуль для дистанційного навчання. Доступ до ресурсу: http://dn.khmnu.edu.ua/dn/k_list.aspx?bk=T.
8. Електронна бібліотека університету. Доступ до ресурсу: http://lib.khmnu.edu.ua/asp/php_f/plage_lib.php.

Викладач: кандидат економічних наук, доцент Сергій ДРАЖНИЦЯ.