

## 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	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 забезпеченні 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 1/3 від загальної кількості годин..

**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](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/page\\_lib.php](http://lib.khmnu.edu.ua/asp/php_f/page_lib.php).

**Викладач:** кандидат економічних наук, доцент Сергій ДРАЖНИЦЯ.