

# Мукачівський кооперативний фаховий коледж бізнесу

## Силабус навчальної дисципліни

**Назва дисципліни:** Мерчандайзинг

**Освітньо-професійний ступінь:** фаховий молодший бакалавр

**Галузь знань:** D Бізнес, адміністрування та право (07 Управління та адміністрування)

**Спеціальність:** D7 Торгівля (076 Підприємництво та торгівля)

**Освітньо-професійні програми:** Підприємництво та торгівля, Підприємництво та митно-логістична діяльність

**Циклова комісія фахових дисциплін**

**Дні занять:** згідно розкладу

**Консультації:** за графіком консультацій

**Мова викладання:** українська

**ПІБ педагогічного працівника:** ГЕРЦ Євгеній Михайлович

**Науковий ступінь:** -

**Вчене звання:** -

**Посада:** викладач циклової комісії фахових дисциплін

**e-mail:** gereplast@gmail.com

### Опис навчальної дисципліни

|  |   |
|--|---|
| <b>Анотація дисципліни</b>                 | Програма вивчення вибіркової навчальної дисципліни « Мерчандайзинг» складена відповідно до Освітньо-професійних програм підготовки фахового молодшого бакалавра "Мерчандайзинг" є дисципліною вибіркової складової навчального плану, циклу дисциплін професійної підготовки, яка сприяє підготовці фахівців у сфері підприємництва та торгівлі.  |
| <b>Мета вивчення навчальної дисципліни</b> | формування теоретичних знань і практичних навичок планування торговельного залу, ефективного розміщення продукції та обладнання, розробки дієвих рекламних матеріалів, позиціонування товару з урахуванням психологічних особливостей покупців.   |
| <b>Тривалість курсу</b>                    | 90 год.   |
| <b>Види навчальної діяльності</b>          | Лекції, практичні заняття, семінарські заняття, самостійна робота   |
| <b>Види контролю</b>                       | Тестові завдання, перевірочні контрольні та модульні контрольні роботи, диференційний залік.  |
| <b>Базові знання</b>                       | Основними завданнями вивчення дисципліни “Мерчандайзинг” є: <ul style="list-style-type: none"><li>▪ формування розуміння сутності мерчандайзингу, його принципів та правил;</li><li>▪ оволодіння методикою залучення споживачів до місць продажу товарів;</li><li>▪ оволодіння методами й інструментами зростання обсягів збуту в місцях продажу товарів;</li><li>▪ набуття навичок створення в торговельному залі ефективної системи стимулювання імпульсних покупок</li></ul> |

### Структура навчальної дисципліни

| Назви змістових модулів і тем   | Кількість годин |              |           |          |          |           |
|---|-----------------|--------------|-----------|----------|----------|-----------|
|   | денна форма     |              |           |          |          |           |
|   | усього          | у тому числі |           |          |          |           |
| Л   |                 | п            | сем       | інд      | с.р.     |           |
| 1   | 2               | 3            | 4         | 5        | 6        | 7         |
| ТЕМА 1. Суть і значення мерчандайзингу<br>Передумови виникнення та еволюція мерчандайзингу. Суть, зміст і завдання мерчандайзингу. Сфери застосування мерчандайзингу. | 12              | 2            | -         | 2        | -        | 8         |
| Тема 2. Теоретичні засади мерчандайзингу<br>Характеристика психологічних і пізнавальних ресурсів людини.  | 18              | -            | -         | 2        | -        | 16        |
| Тема 3. Організація внутрішнього простору торговельного закладу<br>Сучасні торгові технології, типи та формати підприємств.   | 8               | 2            | 2         | -        | -        | 4         |
| Тема 4. Мерчандайзингові підходи до формування та управління асортиментом товарів   | 16              | 2            | 2         | -        | -        | 12        |
| Тема 5. Викладка товарів на основі технологій мерчандайзингу<br>Правила пропонування товарів у торговельних закладах.   | 12              | 2            | 2         | -        | -        | 8         |
| Тема 6. Формування атмосфери торговельного закладу<br>Створення привабливого іміджу торговельного закладу.  | 10              | -            | 4         | -        | -        | 6         |
| Тема 7. Особливості мерчандайзингу окремих груп товарів<br>Мерчандайзинг товарів продовольчої групи. Мерчандайзинг товарів непродовольчої групи.                      | 14              | -            | 2         | -        | -        | 12        |
| <b>Усього годин</b>   | <b>90</b>       | <b>8</b>     | <b>12</b> | <b>4</b> | <b>-</b> | <b>66</b> |

### Інформаційні джерела

#### Основна література

1. Савицька Н.Л., Прядко О.М.. Мерчандайзинг : навч. посібник / А. А. Мазаракі, Н. Б. Ільченко. – Х. : 2024. – [https://duikt.edu.ua/uploads/l\\_2351\\_32428033.pdf](https://duikt.edu.ua/uploads/l_2351_32428033.pdf)

#### Допоміжна література

1. Шалева О. І. Оцінювання ефективності заходів мерчандайзингу на підприємствах роздрібною торгівлі / О. І. Шалева // Актуальні проблеми економіки і торгівлі в сучасних умовах євроінтеграції : матеріали щорічної наукової конференції професорсько-викладацького складу та аспірантів Львівського торговельно-економічного університету / [відп. за випуск проф. Семак Б. Б.]. - Львів : Вид-во Львівського торговельно-економічного університету, 2017. – С. 375-377.

2. Шалева О. І. Мерчандайзингові технології стимулювання імпульсних покупок у роздрібній торгівлі / О. І. Шалева // Підприємництво і торгівля : збірник наук. праць / [редакц. кол. Куцик П. О., Апопій В. В., Семак Б. Б. та ін.]. – Львів : Видавництво Львівського торговельно-економічного університету, 2018. – Вип.

#### Інформаційні ресурси в Інтернеті

4. Електронна бібліотека ЛТЕУ. — [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.dev.lac.lviv.ua/lib/](http://www.dev.lac.lviv.ua/lib/).

5. Львівська наукова бібліотека ім. Стефаника НАН України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.lsl.lviv.ua>. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : 10

**Політика вивчення дисципліни**

Середовище в аудиторії є дружнім, творчим, відкритим до конструктивної критики.

Самостійна робота включає в себе теоретичне вивчення питань та відпрацювання практичних навичок передбачених програмним матеріалом, що стосуються тем лекційних занять, які не ввійшли в теоретичний курс, або ж були розглянуті коротко, їх поглиблена проробка за рекомендованою літературою, а також виконання завдань з метою закріплення теоретичного матеріалу.

Усі завдання, передбачені програмою, мають бути виконані у встановлений термін.

Під час роботи над завданнями не допустимо порушення академічної доброчесності: при використанні Інтернет ресурсів та інших джерел інформації студент повинен вказати джерело, використане під час виконання завдання.

Списування під час контрольних робіт заборонено (в т.ч. із використанням мобільних пристроїв).

**Система оцінювання**

| <i>Назва модулю, форма навчальної роботи</i> | <i>Вид навчальної роботи</i>   | <i>Кількість балів</i> |
|--|--|------------------------|
| 1. Лекція                                    | 1. Відвідування<br>4 пар x 2б =  | 8 б                    |
| 2. Практичне заняття                         | 1. Виконання практичного завдання<br>6 пар x 3,5 б =   | 21 б                   |
|  | 2. Відповіді при опитуванні<br>6 пар x 0,5 =   | 3 б                    |
|  |  |                        |
| 3. Семінарське заняття                       | 1. Виступи студентів з рефератами<br>3,5 б   | 7 б                    |
|  | 2. Відповіді на питання та доповнення 1 б  | 2 б                    |
|  | Проектна робота  | 20 б                   |
| 5. Самостійна та робота                      | 1. Вивчення окремих тем або питань, що передбачені робочою програмою для самостійного опрацювання                    | 24 б                   |
| 6. Підсумкова модульна робота                | I рівень складності – 2 б<br>II рівень складності – 3 б<br>III рівень складності – 4 б<br>IV рівень складності – 6 б | 15 б                   |
| <b>Разом</b>                                 |  | <b>100</b>             |

**Шкала оцінювання: національна та ECTS**

| Сума балів за всі види навчальної діяльності | Оцінка ECTS | Оцінка за національною шкалою                              |   |
|--|-------------|--|---|
|  |             | для екзамену, курсового проекту (роботи), практики         | для заліку  |
| 90 - 100                                     | <b>A</b>    | відмінно   | зараховано  |
| 82 - 89                                      | <b>B</b>    | добре  |   |
| 74 - 81                                      | <b>C</b>    | задовільно   |   |
| 64 - 73                                      | <b>D</b>    |  |   |
| 60 - 63                                      | <b>E</b>    |  |   |
| 35 - 59                                      | <b>FX</b>   | незадовільно з можливістю повторного складання             | не зараховано з можливістю повторного складання             |
| 0 - 34                                       | <b>F</b>    | незадовільно з обов'язковим повторним вивченням дисципліни | не зараховано з обов'язковим повторним вивченням дисципліни |