

СИЛАБУС ОСВІТНЬОЇ КОМПОНЕНТИ



МЕРЧАНДАЙЗИНГ

спеціальність	не обмежено	обов'язковість дисципліни	вибіркова
освітня програма	не обмежено	факультет	управління торговельно-підприємницькою та митною діяльністю
освітній рівень	не обмежено	кафедра	маркетингу, управління репутацією та клієнтським досвідом

ВИКЛАДАЧ

Прядко Ольга Миколаївна



Вища освіта – спеціальність «Товарознавство та комерційна діяльність», «Маркетинг»
Науковий ступень - кандидат економічних наук 08.00.03 – економіка та управління національним господарством.
Вчене звання - доцент кафедри маркетингу, управління репутацією та клієнтським досвідом.
Досвід роботи – більш 20 років
Показники професійної активності з тематики курсу:

- співавторка тематичних публікацій;
- співавторка методичних розробок;
- учасниця наукових і методичних конференцій.
- членкиня ГО «Українська асоціація маркетингу», Центру маркетингових досліджень і маркетингових інновацій.

телефон	0672579073	електронна пошта	Oliaprydko9598@gmail.com	дистанційна підтримка	Moodle Viber
---------	------------	------------------	--------------------------	-----------------------	-----------------

До викладання дисципліни долучені: -

ЗАГАЛЬНА ІНФОРМАЦІЯ ПРО ОСВІТНЮ КОМПОНЕНТУ (ДИСЦИПЛІНУ)

Мета	формування у студентів загальних та фахових компетентностей бакалавра маркетингу, щодо організації, управління, реалізації та контролю мерчандайзингової діяльності виробничих та ритейлорських підприємств
Формат	лекції, практичні заняття, самостійна робота, індивідуальні завдання, командна робота.
Деталізація результатів навчання і форм їх контролю	<ul style="list-style-type: none">• організувати діяльність з продажу продукції, привертати увагу споживачів до нових товарів і спеціальних пропозицій / індивідуальні практичні завдання• оптимізувати торговельний простір за принципами мерчандайзингу / практичні завдання• розраховувати ефективність системи мерчандайзингу / практичні завдання• розробляти програми просування окремих товарів без залучення додаткових інвестицій / практичні завдання, самостійна робота• створювати в торговельному залі ефективну систему стимулювання імпульсних покупок; визначати оптимальні варіанти управління мерчандайзинговою діяльністю підприємства / тренінг, командний проєкт.• створювати середовище в магазині, в якому відвідувачі отримали б задоволення від процесу здійснення покупки, вміти аналізувати поведінку споживачів / тренінг, командний проєкт.• удосконалювати види і способи застосування реклами в місцях продажу / самостійна робота• забезпечувати доступність товарів для покупців при їх виборі без участі продавців-консультантів / практичні завдання• розробляти та обґрунтовувати управлінські рішення щодо організації системи мерчандайзингу роздрібних та виробничих/збутових підприємств / тренінг, командний проєкт.• Виконувати функціональні обов'язки в групі, пропонувати обґрунтовані маркетингові рішення / тренінг, командний проєкт.
Обсяг і форми контролю	3 кредити ECTS (90 годин): 12 годин лекції, 18 годин практичних занять; 60 годин самостійна робота; підсумковий контроль – залік.
Вимоги викладача	вчасне виконання завдань, активність, командна робота
Умови зарахування	вільне зарахування

СТРУКТУРА ОСВІТНЬОЇ КОМПОНЕНТИ (ДИСЦИПЛІНИ)

Модуль 1. МЕРЧАНДАЙЗИНГ ЯК ТЕХНОЛОГІЯ МАРКЕТИНГУ НА ПІДПРИЄМСТВАХ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ.

Лекція 1.	Теоретичні основи мерчандайзингу.	Практичні заняття	Теоретичні основи мерчандайзингу.	Самостійна робота	Теоретичні основи мерчандайзингу. Маркетинг торговельних каналів Організація мерчандайзингу в компанії.
Лекція 2.	Маркетинг торговельних каналів	ПЗ 1 ПЗ 2	Маркетинг торговельних каналів		
	Організація мерчандайзингу в компанії.	ПЗ 3	Організація мерчандайзингу в компанії.		

Модуль 2. УПРАВЛІННЯ РОЗДРІБНИМ ПРОДАЖЕМ ТОВАРІВ ІЗ ЗАСТОСУВАННЯМ ІНСТРУМЕНТІВ МЕРЧАНДАЙЗИНГУ

Лекція 3.	Інструменти мерчандайзингу на місцях продажу	ПЗ 4	Інструменти мерчандайзингу на місцях продажу	Самостійна робота	Інструменти мерчандайзингу на місцях продажу Базові одиниці мерчандайзингу. Роль фейсінгу й SKU на місцях продажу в загальній системі просування товару. Візуальний мерчандайзинг POS-матеріали. Інтегровані маркетингові комунікації у місцях продажу.
Лекція 4.	Базові одиниці мерчандайзингу. Роль фейсінгу й SKU на місцях продажу в загальній системі просування товару.	ПЗ 5,6	Базові одиниці мерчандайзингу. Роль фейсінгу й SKU на місцях продажу в загальній системі просування товару.		
Лекція 5.	Візуальний мерчандайзинг. POS-матеріали.	ПЗ 7 ПЗ 8	Візуальний мерчандайзинг POS-матеріали.		
Лекція 6.	Інтегровані маркетингові комунікації у місцях продажу.	ПЗ 9	Інтегровані маркетингові комунікації у місцях продажу.		

ОСНОВНА ЛІТЕРАТУРА ТА МЕТОДИЧНІ МАТЕРІАЛИ

Література

1. Савицька Н.Л., Прядко О.М. Мерчандайзинг: навчальний посібник для здобувачів першого (бакалаврського) рівня вищої освіти спеціальності 075 Маркетинг (2-ге видання, доповнене) / Держ. біотехн. ун-т, Вид-во Іванченка І.С. Х., 2024. 206с.
 2. Мерчандайзинг: навч.посіб. для студ. вищ. навч. закл. / А.А. Мазаракі, Н.Б. Ільченко. – Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2015. - 292с.

Методичне забезпечення

1. Мерчандайзинг: Тестові завдання для перевірки поточного рівня засвоєння знань з дисципліни для здобувачів першого (бакалаврського) рівня денної та заочної форм навчання спеціальності 075 «Маркетинг»/ укладач: Прядко О.М.; ДБТУ. – Харків, 2024. 23 с.
 2. Державна статистика України [Електроний ресурс] – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>
 3. Міністерства економіки України [Електроний ресурс] – Режим доступу : <http://www.ukraine-tipp.gov.ua>

СИСТЕМА ОЦІНЮВАННЯ (<https://biotechuniv.edu.ua/wp-content/uploads/2024/01/norm-b-pol-org-op.pdf>)

СИСТЕМА		БАЛИ	ДІЯЛЬНІСТЬ, ЩО ОЦІНЮЄТЬСЯ
Підсумкове оцінювання	100 бальна ECTS (стандартна)	до 50	50% від усередненої оцінки за модулі
		до 50	підсумкове тестування
Модульне оцінювання	100 бальна сумарна	до 50	відповіді на тестові питання
		до 20	усні відповіді на лабораторно-практичних заняттях
		до 30	результат засвоєння блоку самостійної роботи

НОРМИ АКАДЕМІЧНОЇ ЕТИКИ ТА ДОБРОЧЕСНОСТІ

Всі учасники освітнього процесу (в тому числі здобувачі освіти) повинні дотримуватися кодексу академічної доброчесності та вимог, які прописані у положенні «Про академічну доброчесність учасників освітнього процесу ДБТУ»: виявляти дисциплінованість, вихованість, поважати гідність один одного, проявляти доброзичливість, чесність, відповідальність.