



ХМЕЛЬНИЦЬКА ОБЛАСНА РАДА
ХМЕЛЬНИЦЬКИЙ УНІВЕРСИТЕТ УПРАВЛІННЯ ТА ПРАВА
ІМЕНІ ЛЕОНІДА ЮЗЬКОВА
ФАКУЛЬТЕТ УПРАВЛІННЯ ТА ЕКОНОМІКИ
Кафедра менеджменту, економіки, статистики та цифрових технологій

ЗАТВЕРДЖЕНО
Рішення кафедри
менеджменту, економіки, статистики та цифрових
технологій
«27» серпня 2024 року,
протокол № 1.

Завідувачка кафедри, кандидатка економічних наук,
доцентка

_____ Наталія ЗАХАРКЕВИЧ

«27» серпня 2024 року

СИЛАБУС
навчальної дисципліни
«МАРЧЕНДАЙЗИНГ»
для підготовки на першому (освітньому) рівні
здобувачів ступеня бакалавра
зі спеціальності 073 Менеджмент
галузі знань 07 Управління та адміністрування

РОЗРОБНИК

Доцент кафедри менеджменту, економіки,
статистики та цифрових технологій,
кандидат економічних наук, доцент

_____ Андрій КОРЮГІН
«23» серпня 2024 року

ПОГОДЖЕНО

Деканеса факультету управління та
економіки, кандидатка економічних наук,
доцентка

_____ Тетяна ТЕРЕЩЕНКО
«27» серпня 2024 року

м. Хмельницький
2024

Освітньо-професійна програма «Бакалавр менеджменту»
Спеціальність 073 Менеджмент
Галузь знань 07 Управління та адміністрування
<https://www.univer.km.ua/pro-universytet/fakultety/fakultet-upravlinnya-ta-ekonomiky>

Назва навчальної дисципліни	МАрчендайзинг
Викладач	Лекції, семінарські заняття, консультації: Корюгін Андрій Валерійович (http://www.univer.km.ua/kafedra.php?kafid=16&w=sklad), доцент кафедри менеджменту, економіки, статистики та цифрових технологій, кандидат економічних наук, доцент.
Контактна інформація та науковий профіль викладача	Andrei_Korugin@ukr.net a_korugin@univer.km.ua Профіль у наукових базах даних: ORCID: https://orcid.org/0000-0003-3408-1905 GoogleScholar: https://scholar.google.com/citations?user=d_SNOsoAAAAJ
Інформаційні ресурси	Код для приєднання в Google клас «Марчендайзинг»: a4xv6h3y Електронна бібліотека: http://elibrary.univer.km.ua/index.php
Консультації	Офлайн консультації: навчальний корпус №2, пров. Володимирський, 12, кафедра менеджменту, економіки, статистики та цифрових технологій Корюгін Андрій Валерійович: понеділок з 14.00 до 15.20; Онлайн консультації: за попередньою домовленістю електронною поштою та Google meet у робочі дні з 9.00 до 17.00 Консультації до заліку: напередодні заліку згідно із затвердженим розкладом.

Опис навчальної дисципліни

Програмні компетентності, які здобуваються під час вивчення навчальної дисципліни	Загальні компетентності ЗК 3. Здатність до абстрактного мислення, аналізу, синтезу. ЗК 4. Здатність застосовувати знання у практичних ситуаціях. ЗК 9. Здатність вчитися і оволодівати сучасними знаннями. ЗК 10. Здатність до проведення досліджень на відповідному рівні. ЗК 11. Здатність до адаптації та дії в новій ситуації. ЗК 12. Здатність генерувати нові ідеї (креативність).
	Спеціальні компетентності СК 1. Здатність визначати та описувати характеристики організації СК 2. Здатність аналізувати результати діяльності бізнес-структур, зіставляти їх з факторами впливу зовнішнього та внутрішнього середовища. СК 3. Здатність визначати перспективи розвитку організації СК 4. Вміння визначати функціональні області організації та зв'язки між ними. СК 5. Здатність управляти організацією та її підрозділами через реалізацію функцій менеджменту. СК 7. Здатність обирати та використовувати сучасний інструментарій менеджменту СК 10. Здатність оцінювати виконувані роботи, забезпечувати їх якість та мотивувати персонал організації СК 11. Здатність створювати та організовувати ефективні комунікації в процесі управління СК 12. Здатність аналізувати й структурувати проблеми організації, формувати обґрунтовані рішення

Програмні результати навчання	ПР 3. Демонструвати знання теорій, методів і функцій менеджменту, сучасних концепцій лідерства. ПР 4. Демонструвати навички виявлення проблем та обґрунтування управлінських рішень. ПР 6. Виявляти навички пошуку, збирання та аналізу інформації, розрахунку показників для обґрунтування управлінських рішень. ПР 8. Застосовувати методи менеджменту для забезпечення ефективності діяльності організації. ПР 9. Демонструвати навички взаємодії, лідерства, командної роботи. ПР 11. Демонструвати навички аналізу ситуації та здійснення комунікації у різних сферах діяльності організації. ПР 16. Демонструвати навички самостійної роботи, гнучкого мислення, відкритості до нових знань, бути критичним і самокритичним.
Місце дисципліни в логічній схемі	Вибіркова навчальна дисципліна; курс навчання – четвертий, семестр сьомий. Знання цієї навчальної дисципліни слугуватимуть базою для становлення якостей для професійного зростання в сфері менеджменту.
Обсяг навчальної дисципліни	3,0 кредитів ЕКТС / 90 годин, у тому числі самостійної роботи – 54 годин, лекційних – 18 годин, семінарських – 18 години.
Форма навчання	Денна.
Мова викладання	Українська.
Формат вивчення навчальної дисципліни	Офлайн/онлайн: семінарські заняття, консультації, залік. Онлайн/офлайн: лекції, консультації. Для осіб з особливими освітніми потребами, у разі необхідності, розробляється індивідуальний формат вивчення навчальної дисципліни.
Необхідне обладнання	Мультимедійний проєктор, комп'ютер

Зміст навчальної дисципліни та організація поточного та підсумкового контролю	Години (лек. / сем. / СРС)	Тема	Методи навчання та форми поточного контролю	Максимальна кількість балів	
	2/2/7	Тема 1. Мерчандайзинг як технологія маркетингу	Тести, задачі, презентації, дискусійні питання, індивідуальні завдання.	Лекція – 1,25 Семінарське заняття – 5 СРС – 2,5	
	2/2/7	Тема 2. Впровадження мерчандайзингу товаровиробниками та роздрібними торговельними підприємствами	Тести, задачі, презентації, дискусійні питання, індивідуальні завдання.	Лекція – 1,25 Семінарське заняття – 5 СРС – 2,5	
	2/2/7	Тема 3. Розміщення торговельно-технологічного обладнання та формування типу руху покупців у торговій залі	Тести, задачі, презентації, дискусійні питання, індивідуальні завдання.	Лекція – 1,25 Семінарське заняття – 5 СРС – 2,5	

		магазину		
	2/2/7	Тема 4. Основні принципи та правила викладки товарів	Тести, задачі, презентації, дискусійні питання, індивідуальні завдання.	Лекція – 1,25 Семінарське заняття – 5 СРС – 2,5
	4/4/5	Тема 5. Візуальний мерчандайзинг	Тести, задачі, презентації, дискусійні питання, індивідуальні завдання.	Лекція – 1,25 Семінарське заняття – 5;5 СРС – 2,5
	2/2/7	Тема 6. Інтегровані маркетингові комунікації у місцях продажу	Тести, задачі, презентації, дискусійні питання, індивідуальні завдання.	Лекція – 1,25 Семінарське заняття – 5 СРС – 2,5
	2/2/7	Тема 7. Управління роздрібним продажем товарів із застосуванням інструментів мерчандайзингу	Тести, задачі, презентації, дискусійні питання, індивідуальні завдання.	Лекція – 1,25 Семінарське заняття – 5 СРС – 2,5
	2/2/7	Тема 8. POS-матеріали, фейсинг та SCU в місцях продажу	Тести, задачі, презентації, дискусійні питання, індивідуальні завдання.	Лекція – 1,25 Семінарське заняття – 5 СРС – 2,5
Рекомендовані джерела для вивчення навчальної дисципліни	1. Божкова В. В. Мерчандайзинг: навчальний посібник / В. В. Божкова. Суми: Університетська книга, 2023. 124 с. 2. Бурліцька О. П. Конспект лекцій з дисципліни «Мерчандайзинг» для здобувачів першого (бакалаврського) рівня вищої освіти усіх форм навчання за освітньо-професійною програмою «Маркетинг» галузі знань 07 «Управління та адміністрування» спеціальності 075 «Маркетинг» / О. П. Бурліцька. Тернопіль: ТНТУ, 2021. 104 с. 3. Заруба В. Я., Парфентенко І. А. Маркетинг роздрібної торгівлі: навчально-методичний посібник для студентів економічних спеціальностей / В. Я. Заруба, І. А. Парфентенко. Харків: НТУ «ХПІ», 2019. 106с. 4. Зоріна О. І., Сиволовська О. В. Маркетингова товарна політика: навчальний посібник / О. І. Зоріна, О. В. Сиволовська. Харків: УкрДУЗТ, 2015. 190 с. 5. Іваненко Л. М., Боєнко О. Ю. Поведінка споживачів: навчальний посібник / Л. М. Іваненко, О. Ю. Боєнко. Вінниця: ДонНУ ім. Василя Стуса, 2016. 255 с. 6. Кавун-Мошковська О. О. Торговельні мережі: підручник / О. О. Кавун-Мошковська. Київ: Київський національний торговельно-економічний університет, 2021. 488 с. 7. Мазаракі А.А. Мерчандайзинг: навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. / А.А. Мазаракі, Н.Б. Ільченко. Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2015. 292 с. 8. Савицька Н. Л., Прядко О. М. Мерчандайзинг: навчальний посібник для здобувачів першого (бакалаврського) рівня вищої освіти спеціальності 075 Маркетинг (2-ге видання, доповнене) / Н. Л. Савицька, О. М. Прядко; Держ. біотехнологічний ун-т. Харків: Вид-во Іванченка І. С., 2024. 206 с. 9. Тягунова Н.М., Лісіца В.В., Іванов Ю.В. Мерчандайзинг: кредитно-			

	модульний курс. Навч. посіб. Київ: Центр учбової літератури, 2014. 332 с.
Методи навчання та форми поточного контролю	<i>Методи навчання та форми поточного контролю, порядок накопичення балів визначені у робочій програмі та навчально-методичних матеріалах навчальної дисципліни «Марчендайзинг» (розміщені у бібліотеці університету (http://elibrary.univer.km.ua/index.php))</i> Під час лекційних занять застосовуються: 1) традиційний усний виклад змісту теми; 2) створення проблемних ситуацій; 3) слайдова презентація; 4) експрес-опитування, діалог, дискусія; 5) методи активного слухання та методи зворотного зв'язку. На семінарських та практичних заняттях застосовуються: 1) дискусійне обговорення проблемних питань; 2) вирішення ситуаційних завдань та кейсів із застосуванням сучасних інформаційних технологій; 3) методи активного слухання, диференціації та методи рефлексії. Поточний контроль знань студентів з навчальної дисципліни може проводитися у формах: 1) усне або електронне (у тому числі тестове) бліц-опитування студентів щодо засвоєння матеріалу; 2) усне або електронне (у тому числі тестове) опитування на семінарських заняттях; 3) виконання практичних завдань із застосуванням сучасних інформаційних технологій; 4) вирішення розрахункових завдань; 5) захист підготовленої презентації.
Політика щодо дедлайнів та перескладання	Перескладання лекцій та семінарських занять відбувається у порядку, визначеному Положенням про організацію освітнього процесу у ХУУП, затвердженим рішенням вченої ради від 05.07.2016 р., протокол № 16, введеним в дію наказом від 08.06.2016 р. № 359/16 (в редакції рішення вченої ради ХУУП імені Леоніда Юзькова від 28 серпня 2020 року, протокол № 1, з 01 вересня 2020 року, наказ ХУУП імені Леоніда Юзькова від 28 серпня 2020 року № 312/20) (http://www.univer.km.ua/studentu/ofis-studenta/ofis-studenta). Перескладання лекції: виконання завдання за темою пропущеної лекції Перескладання семінарських занять: виконання тестових завдань, розміщених за кожною темою у Google класі «Марчендайзинг»: (код приєднання: a4xv6h3y).
Підсумковий контроль	Питання для підсумкового контролю наведені у навчально-методичних матеріалах дисципліни «Марчендайзинг» (у Google класі «Марчендайзинг» (код приєднання: a4xv6h3y) та в електронній бібліотеці університету (http://elibrary.univer.km.ua/index.php)).
Критерії оцінювання	1. Положення про організацію освітнього процесу у ХУУП, затверджене рішенням вченої ради від 29.05.2017 р., протокол № 14, введене в дію наказом від 06.06.2017 р. № 279/17, зі змінами від 2020 року (http://www.univer.km.ua/studentu/ofis-studenta/ofis-studenta). 2. Положення про систему рейтингового оцінювання результатів освітньої діяльності здобувачів вищої освіти у Хмельницькому університеті управління та права, введене в дію наказом від 19.02.2019 р. № 74/19 (http://www.univer.km.ua/studentu/ofis-studenta/ofis-studenta).
Порядок	Студент може отримати додаткові бали за участь у: конкурсі, науково-

отримання додаткових балів	практичній конференції, тренінгу, турнірі, брейн-рингу тощо, за публікацію наукової статті за тематикою, пов'язаною з навчальною дисципліною, за участь у роботі студентського наукового гуртка «Управління підприємницькою діяльністю в регіоні».
Політика академічної доброчесності	Розділ «Етика, академічна доброчесність та антикорупційна політика» на сайті Університету (https://univer.km.ua/pro-universytet/etyka-akademichna-dobrochesnist-ta-antykorrupsiyna-polityka-0)
Політика врегулювання конфліктів	Етичний кодекс Хмельницького університету управління та права імені Леоніда Юзькова, затверджений рішенням вченої ради університету 27 травня 2020 року, протокол № 9, введений в дію наказом від 27.05.2020 р. № 201/20 (https://www.univer.km.ua/sites/default/files/Вакант%20пос/Акад%20доброч/Етичний_кодекс.pdf).
Зворотній зв'язок	1) Під час аудиторних занять, консультацій. 2) За допомогою анкетування після завершення вивчення навчальної дисципліни, регулярних анкетувань студентів, що проводяться в університеті.

Обліковий обсяг 0,3 ум.др.арк.