



СИЛАБУС
навчальної дисципліни
« МЕРЧАНДАЙЗИНГ »



Спеціальність: 075 « Маркетинг »

Рівень вищої освіти	Перший (бакалаврський)
Статус дисципліни*	Навчальна дисципліна вибіркового компонента фахового переліку
Семестр	Весняний семестр
Обсяг дисципліни, кредити ЄКТС/загальна кількість годин	3 / 90
Мова викладання (українська, англійська)	українська
Що буде вивчатися (предмет навчання)	Теоретичні основи і конкретні методи організації та управління збутовою діяльністю підприємств роздрібної торгівлі в торговельних закладах
Чому це цікаво/потрібно вивчати (мета)	Мерчандайзинг одночасно поєднує у собі науку, мистецтво та практичну діяльність спрямовану на удосконалення методів представлення та збуту товарів у роздрібних торговельних закладах
Чому можна навчитися (результати навчання)	Вивчити поняття, основні інструменти та правила мерчандайзингу; Аналізувати технологічне планування торговельної зали та основні принципи зонування магазину з метою формування руху покупців; Розуміти принципи розміщення товарних груп, види та критерії викладення товарів у торговельному закладі; Знати підходи щодо організації комплексу просування товарів у торговельному закладі; Вивчити номенклатуру і розміщення POS-матеріалів. Знати основні підходи щодо організації роботи мерчандайзера.
Як можна користуватися набутими знаннями і вміннями (компетентності)	Знання теорії мерчандайзингу та вміння організувати та управляти роздрібною торговельною діяльністю дозволяє підвищувати лояльність споживачів, нарощувати обсяги збуту, отримувати конкурентні переваги на ринку.
Навчальна логістика	Зміст дисципліни: Сутність мерчандайзингу та його роль у маркетингу. Теоретичні основи мерчандайзингу. Організація внутрішнього простору торговельного закладу. Мерчандайзингові підходи до розміщення товарів в торговельному закладі. Інтегровані маркетингові комунікації в торговельному закладі. Інтегровані маркетингові комунікації в місцях продаж. Особливості мерчандайзингу груп товарів. Мерчандайзинг продовольчих товарів. Особливості мерчандайзингу груп товарів. Мерчандайзинг непродовольчих товарів. Організація роботи мерчандайзера Види занять: лекції, практичні заняття

	<p>Методи навчання: навчальна дискусія, онлайн</p> <p>Форми навчання: очна, дистанційна</p>
Пререквізити	Базові знання з дисциплін: «Маркетинг», «Товарознавство», «Управління продажем», «Управління продуктом»
Пореквізити	«Маркетинговий аудит», «Організація виставкової діяльності», «Відповідальний маркетинг», «Інноваційний маркетинг»
Інформаційне забезпечення з фонду та репозитарію НТБ НАУ	<p>Начальна та наукова література:</p> <p>1. Тягунова Н. М., Лісіца В.В., Іванов Ю.В. Мерчандайзинг. Кредитно-модульний курс: навчальний посібник/ МОН України, Вищий навчальний заклад Укоопспілки "Полтавський університет економіки і торгівлі". – Київ: Центр учбової літератури, 2017. – 332 с.</p> <p>2. Мазаракі А.А. Мерчандайзинг : навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. /А.А. Мазаракі, Н.Б. Ільченко. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2015. – 292 с.</p> <p>3. Мельник І. М., Хом'як Ю.М.. Мерчандайзинг: Навчальний посібник – К.: Знання, 2009. – 309 с.</p> <p>Робоча програма (посилання на репозитарій): https://er.nau.edu.ua/handle/NAU/40386</p>
Локація та матеріально-технічне забезпечення	Аудиторія теоретичного навчання, проектор
Семестровий контроль, екзаменаційна методика	Диференційний залік, тестування
Кафедра	Маркетингу
Факультет	Факультет економіки та бізнес-адміністрування
Викладач(і)	<div style="display: flex; align-items: flex-start;">  <div> <p>ШБ викладача Сібрук Віктор Леонідович</p> <p>Посада: доцент кафедри маркетингу</p> <p>Вчене звання: доцент</p> <p>Науковий ступінь: к.е.н.</p> <p>Профайл викладача: http://feba.nau.edu.ua/details-menu/34-kafedra-marketingu/sklad-kafedri-marketingu/157-sibruk-viktor-leonidovich</p> <p>Тел.: 0979468490</p> <p>E-mail: vics@bigmir.net</p> <p>Робоче місце: 2.203</p> </div> </div>
Оригінальність навчальної дисципліни	Авторський курс, викладання українською мовою
Лінк на дисципліну	Код в Google Classroom: avfdzts