

«Затверджую»

Завідувач кафедри

/ Петро ЗАХАРЧЕНКО /

« 28 » червня 2023 р.

Розробник силябусу

/ Ольга ЮДІЧЕВА /



СИЛАБУС

Технологія торговельних процесів та мерчандайзинг

(назва освітньої компоненти (дисципліни))

1) Шифр за освітньою програмою: ВК				
2) Навчальний рік: 2023/2024				
3) Освітній рівень: перший (бакалаврський)				
4) Форма навчання: денна, заочна, дистанційна, змішана				
5) Галузь знань: 07 «Управління та адміністрування»				
6) Спеціальність, назва освітньої програми: 075 «Маркетинг», ОП Маркетинг				
7) Статус освітньої компоненти: вибіркова				
8) Семестр: VII				
9) Контактні дані викладача: доцент кафедри товарознавства та комерційної діяльності в будівництві, канд. техн. наук, Юдічева Ольга Петрівна, yudicheva.op@knuba.edu.ua , тел.: +380662937137, https://www.knuba.edu.ua/yudicheva-olga-petrivna/				
10) Мова викладання: українська				
11) Пререквізити: Основи підприємництва, Маркетинг, Товарознавство				
12) Мета курсу: формування у здобувачів вищої освіти системи знань з організації технологічного процесу товаропросування будівельних товарів; будови та технологічного планування товарних складів та магазинів; технології складських операцій і технології товаропостачання роздрібною торговельною мережі; технологічних процесів у магазинах і проблем їх удосконалення; основ мерчандайзингу в роздрібній торгівлі будівельними товарами				
13) Результати навчання:				
№	Програмний результат навчання	Метод перевірки навчального ефекту	Форма проведення занять	Посилання на компетентності
1.	ПР6. Визначити функціональні області маркетингової діяльності ринкового суб'єкта та їх взаємозв'язки в системі управління, розраховувати відповідні показники, які характеризують результативність такої діяльності	усне опитування, тестовий контроль, письмовий контроль	лекції, практичні, самостійна робота	ІК ЗК 3, ЗК 7 ЗК 8, ФК 7 ФК 11, ФК 13

2.	ПР8. Застосовувати інноваційні підходи щодо провадження маркетингової діяльності ринкового суб'єкта, гнучко адаптуватися до змін маркетингового середовища.	усне опитування, тестовий контроль, письмовий контроль	лекції, практичні, самостійна робота	ІК 3К 4, 3К 9 3К 11 ФК 9, ФК 10, ФК 13
3.	ПР11. Демонструвати вміння застосовувати міждисциплінарний підхід та здійснювати маркетингові функції ринкового суб'єкта.	усне опитування, тестовий контроль, письмовий контроль	лекції, практичні, самостійна робота	ІК 3К 11, 3К 12 ФК 3, ФК 7, ФК 11, ФК 13

14) Структура курсу:

Лекції, год.	Практичні заняття, год.	Лабораторні заняття, год.	Курсовий проект/ курсова робота РГР/ <u>Контрольна робота</u>	Самостійна робота здобувача, год.	Форма підсумкового контролю
16	14	-	1	60	залік
Сума годин:				90	
Загальна кількість кредитів ECTS:				3,0	
Кількість годин (кредитів ECTS) аудиторного навантаження:				30 (1,0)	

15) Зміст курсу: (окремо для кожної форми занять – Л/Пр/Лаб/КР/СРС)

Лекції:

- Тема 1. Теоретичні та методологічні основи навчальної дисципліни «Технологія торговельних процесів та мерчандайзинг» (2 год).
Тема 2. Будова та технологічне планування товарних складів для зберігання будівельних товарів (2 год).
Тема 3. Технологія складських операцій (2 год).
Тема 4. Технологія товаропостачання роздрібною торговельною мережею (2 год).
Тема 5. Будова і технологічне планування магазинів (2 год).
Тема 6. Технологічні процеси в магазинах і проблеми їх удосконалення (2 год).
Тема 7. Основи мерчандайзингу в роздрібній торгівлі (4 год)

Практичне:

- Заняття 1. Сутність процесу товаропросування (2 год)
Заняття 2. Технологічні вимоги до будови та обладнання товарних складів. Особливості технологічного планування (2 год)
Заняття 3. Приймання товарів за кількістю і якістю, розміщення та відпуск товарів зі складу (2 год)
Заняття 4. Можливості застосування транзитної форми товаропостачання магазинів (2 год)
Заняття 5. Вивчення особливостей технологічного планування торговельних залів магазинів самообслуговування (2 год)
Заняття 6. Технологічні процеси в магазинах і проблеми їх удосконалення (2 год).
Заняття 7. Мерчандайзинг як комплекс заходів щодо підвищення доходності магазину (4 год).

Лабораторне – лабораторні заняття відсутні

Курсовий проект/курсова робота/РГР/Контрольна (індивідуальна) робота

Підготовка за запитаннями:

1. Які фактори впливають на процес товаропросування ?
2. Принципи оптимальної організації процесу товаропросування.
3. Як ви розумієте поняття «ланковість товаропросування» ?
4. Проблеми вибору оптимальних форм товаропросування.
5. У чому полягає роль логістики у процесі товаропросування будівельних товарів?
6. Як ви розумієте поняття «товарний склад» ?
7. За якими ознаками відбувається класифікація товарних складів?
8. Вимоги до будови товарних складів для зберігання будівельних товарів.
9. Назвіть основні конструктивні елементи складу.
10. Як відбувається планування товарного складу ?
11. Зміст і принципи організації складського технологічного процесу.
12. Перелічіть способи доставки будівельних товарів на склад.

13. Який порядок приймання та документального оформлення будівельних товарів за кількістю і якістю ?
14. Технологія відбору, підсортювання, комплектування, упакування та відпуску будівельних товарів зі складу
15. Які фактори впливають на ефективність здійснення операцій зі зберігання будівельних товарів?
16. Яке значення має товаропостачання роздрібною торговельною мережі ?
17. Що ви розумієте під раціональною організацією товаропостачання роздрібною торговельною мережі ?
18. Особливості транзитної та складської форм товаропостачання.
19. Як відбувається оформлення замовлення на завезення будівельних товарів ?
20. Яка відмінність централізованого і децентралізованого методів товаропостачання ?
21. Що являє собою торгово-технологічний процес в магазині ? Які його складові частини ?
22. Принципи організації торгово-технологічного процесу в магазині.
23. Які фактори впливають на організацію торгово-технологічного процесу?
24. Варіанти розміщення приміщень під час планування магазину будівельних товарів.
25. Розміщення торгово-технологічного обладнання в магазинах самообслуговування.
26. Назвіть основні і допоміжні операції торгово-технологічного процесу в магазині.
27. Які фактори впливають на організацію торгово-технологічного процесу в магазині будівельних товарів.
28. У чому полягає сутність процесів механізації і автоматизації технологічних процесів у магазинах ?
29. Як розробляють структурно-технологічні схеми опрацювання будівельних товарів у магазині ?
30. З якою метою проводять автоматизацію торгових підприємств?
31. Наведіть декілька визначень поняття «мерчандайзинг». У чому полягає сутність мерчандайзингу як комплексу заходів щодо підвищення доходності магазину ?
32. Які функції мерчандайзингу?
33. У чому полягає мета мерчандайзингу? Які відмінності у цілях мерчандайзингу підприємства-виробника та роздрібного торговельного підприємства, яке реалізує будівельні товари ?
34. Розкрийте сутність чотирирівневої концепції мерчандайзингу.
35. Охарактеризуйте елементи та правила мерчандайзингу.

Самостійна робота здобувача

Тема 1. Теоретичні та методологічні основи навчальної дисципліни «Технологія торговельних процесів та мерчандайзинг». Сутність процесу товаропросування

1.1. Фактори, що впливають на процес товаропросування

Тема 2. Будова та технологічне планування товарних складів

2.1. Основні конструктивні елементи складських споруд

Тема 3. Технологія складських операцій

3.1. Вимоги до зберігання товарів на складах

Тема 4. Технологія товаропостачання роздрібною торговельною мережі

4.1. Централізований і децентралізований методи товаропостачання роздрібною торговельною мережі

Тема 5. Будова і технологічне планування магазинів

5.1. Етапи розробки, будівництва та введення в експлуатацію магазину

Тема 6. Технологічні процеси в магазинах і проблеми їх удосконалення

6.1. Технологічні операції з підготовки будівельних товарів до продажу

Тема 7. Основи мерчандайзингу в роздрібній торгівлі

7.1. Правила і принципи мерчандайзингу

16) Основна література:

1. Саркісян Л. Г. Казакова О. Б. Технологія торговельних процесів: навч. посіб. Київ: Центр учбової літератури, 2019. 296 с.
2. Апопій В. В., Міщук І. П., Рудницький С. І., Хом'як Ю. М. Теорія та практика торговельного обслуговування: навч. посіб. Київ: Центр навчальної літератури, 2019. 496 с.
3. Кавун-Мошковська О. О. Торговельні мережі : підручник. Київ: КНТЕУ, 2021. 488 с.
4. Тягунова Н.М., Лісіца В. В., Іванов Ю. В. Мерчандайзинг: навч. посіб. Київ: Центр учбової літератури, 2021. 332 с.
5. Божкова В. В., Башук Т.О. Мерчандайзинг: навч. посіб. Суми: ВТД "Університетська книга". 2020. 125 с

17) Додаткові джерела:

1. Маркетинг в Україні. Журнал URL: <https://uam.in.ua/rus/projects/marketing-in-ua/archive.php> (дата звернення : 01.09.2023).
2. Маркетинг і цифрові технології . Журнал. URL: <https://op.edu.ua/news/1870> (дата звернення : 01.09.2023).

Електронні ресурси:

1. Про затвердження Порядку провадження торговельної діяльності та правил торговельного обслуговування на ринку споживчих товарів : Постанова Кабінету Міністрів України № 833 від 15.06.2006. Дата оновлення: 13.03.2019 URL <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/833-2006-%D0%BF> (дата звернення : 01.09.2023).

2. Про затвердження Правил роздрібної торгівлі непродовольчими товарами: Наказ Міністерства економіки № 104 від 19.04.2007. Дата оновлення: 02.10.2020. URL :<https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1257-07> (дата звернення : 01.09.2023).
3. Про затвердження Правил роздрібної торгівлі продовольчими товарами: Наказ Міністерства економіки № 185 від 11.07.2003. Дата оновлення: 02.10.2020. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0628-03>. (дата звернення : 03.09.2023).

18) Система оцінювання навчальних досягнень (розподіл балів):

Поточне оцінювання			Підсумковий контроль	Сума
Змістовий модуль 1	Змістовий модуль 2	Індивідуальна (контрольна) робота		
20	20	30	30	100

19) Умови допуску до підсумкового контролю: Здобувачу, який має підсумкову оцінку за дисципліну від 35 до 59 балів, призначається додаткова залікова сесія. В цьому разі він повинен виконати додаткові завдання, визначені викладачем. Здобувач, який не виконав вимог робочої програми по змістових модулях, не допускається до складання підсумкового контролю. В цьому разі він повинен виконати визначене викладачем додаткове завдання по змісту відповідних змістових модулів в період між основною та додатковою сесіями.

Здобувач має право на опротестування результатів контролю (апеляцію). Правила подання та розгляду апеляції визначені внутрішніми документами КНУБА, які розміщені на сайті КНУБА та зміст яких доводиться Здобувачам до початку вивчення дисципліни

20) Політика щодо академічної доброчесності: Тексти індивідуальних завдань (в т.ч. у разі, коли вони виконуються у формі презентацій або в інших формах) можуть перевірятись на плагіат. Для цілей захисту індивідуального завдання оригінальність тексту має складати не менше 70%. Виключення становлять випадки зарахування публікацій Здобувачів у матеріалах наукових конференціях та інших наукових збірниках, які вже пройшли перевірку на плагіат. Списування під час тестування та інших опитувань, які проводяться у письмовій формі, заборонені (в т.ч. із використанням мобільних девайсів). У разі виявлення фактів списування з боку здобувача він отримує інше завдання. У разі повторного виявлення призначається додаткове заняття для проходження тестування.

21) Посилання на сторінку електронного навчально-методичного комплексу дисципліни:

<http://org2.knuba.edu.ua/>