

ВИЩИЙ НАВЧАЛЬНИЙ ЗАКЛАД УКООПСПІЛКИ
«ПОЛТАВСЬКИЙ УНІВЕРСИТЕТ ЕКОНОМІКИ І ТОРГІВЛІ»

Навчально-науковий інститут денної освіти
Кафедра підприємництва, торгівлі та біржової діяльності

СИЛАБУС

навчальної дисципліни

«Категорійний менеджмент»

на 2023-2024 навчальний рік

Курс та семестр вивчення	3 курс
Освітня програма/спеціалізація	Підприємництво, торгівля та логістика
Спеціальність	076 Підприємництво, торгівля та біржова діяльність
Галузь знань	07 Управління та адміністрування
Ступінь вищої освіти	бакалавр

ПІБ НПП, який веде дану дисципліну,
науковий ступінь і вчене звання,
посада

ЛісіцаВікторія Вікторівна

к.е.н., доцент

доцент кафедри підприємництва, торгівлі та біржової діяльності

Контактний телефон	+38-050-942-36-25
Електронна адреса	vvlisitsa@gmail.com
Розклад навчальних занять	http://schedule.puet.edu.ua/
Консультації	очна http://www.commerce.puet.edu.ua/ он-лайн: електронною поштою, пн-пт з 10.00-17.00
Сторінка дистанційного курсу	https://el.puet.edu.ua/

Опис навчальної дисципліни

Метавивчення навчальної дисципліни	Формування у студентів системи теоретичних знань, вмінь та практичних навичок у сфері оптимізації асортименту та закупівельної діяльності на основі використання сучасних методів і інструментів управління асортиментом в роздрібній торгівлі.
Тривалість	3 кредити ЄКТС/90 годин (лекції 16 год., практичні заняття 20 год., самостійна робота 54 год.)
Форми та методи навчання	Лекції та практичні заняття в аудиторії та виїзні, самостійна робота поза розкладом із застосуванням методів стимулювання і мотивації (кайдзен, вербалізація), методів висловлювання думок і вибору позицій (коло ідей, незакінчені рішення, шкала думок), методів організації обговорень (інтерактивної дискусії, мета план, «чотири кути», пошук рішення).
Система поточного та підсумкового контролю	Поточний контроль: відвідування занять; захист домашнього завдання; обговорення матеріалу занять; виконання навчальних завдань; доповіді з рефератами та їх обговорення; тестування; поточна модульна робота Підсумковий контроль: ПМК (залік)
Базові знання	Знання з дисциплін «Організація торгівлі», «Технологія торгівлі», «Мерчандайзинг», «Логістика», «Маркетинг», «Менеджмент».
Мова викладання	Українська

Перелік компетентностей, які забезпечує дана навчальна дисципліна, програмні результати навчання

Програмні результати навчання	Компетентності, якими повинен оволодіти здобувач
<ul style="list-style-type: none">використовувати базові знання з торгівлі й уміння критичного мислення, аналізу та синтезу в професійних цілях (ПР01);застосовувати набуті знання для виявлення, постановки та вирішення завдань за різних практичних ситуацій в торговельній діяльності(ПР02);аналізувати діяльність торговельних підприємств	<ul style="list-style-type: none">здатність до пошуку, оброблення та аналізу інформації з різних джерел (K06);здатність працювати в команді та автономно (K07);навички використання інформаційних та комунікаційних технологій (K08);навички міжособистісної взаємодії (K12);здатність критично осмислювати теоретичні засади торговель-

Програмні результати навчання	Компетентності, якими повинен оволодіти здобувач
<p>емств(ПР05);</p> <ul style="list-style-type: none"> • вміти працювати в команді, мати навички міжособистісної взаємодії, які дозволяють досягти професійних цілей. (ПР06); • вміти вирішувати професійні завдання з організації діяльності торговельних структур і розв'язувати проблеми у кризових ситуаціях з урахуванням зовнішніх та внутрішніх впливів (ПР 17); • демонструвати вміння оцінювання кон'юнктури ринків та результатів діяльності торговельних структур з урахуванням ризиків (ПР20) 	<p>ної діяльності (К13);</p> <ul style="list-style-type: none"> • здатність здійснювати діяльність у взаємодії суб'єктів ринкових відносин (К15); • здатність застосовувати інноваційні підходи в діяльності торговельних структур (К16); • здатність визначати і виконувати професійні завдання з організації діяльності торговельних структур (К19); • здатність до оцінювання кон'юнктури ринків і результатів діяльності у сфері торгівлі з урахуванням ризиків (К22).

Тематичний план навчальної дисципліни

Назва теми	Види робіт	Завдання самостійної роботи у розрізі тем
Модуль 1. Теоретичні аспекти категорійного менеджменту		
<p>Тема 1. Стан та тенденції сучасного розвитку світового та українського ритейла.</p>	<p>Відвідування занять; захист домашнього завдання; обговорення матеріалу занять; виконання навчальних завдань; завдання самостійної роботи; тестування</p>	<p>Підготувати презентації на теми: «SWOT-аналіз як інструмент оцінки стратегічних перспектив розвитку підприємств» (на прикладі конкретної торгової точки). Підготувати реферати на теми «Тенденції розвитку роздрібною торгівлі України», «Проблеми та пріоритетні напрями розвитку мережевої торгівлі в Україні», «Вплив цифрових технологій на розвиток ритейлу», «Процеси діджиталізації та їх вплив на розвиток ритейлу в світі та Україні», «Особливості розвитку конкуренції в роздрібній торгівлі», «Корпоративні стратегії торговельних мереж».</p>
<p>Тема 2. Формати магазинів та їх еволюція.</p>	<p>Відвідування занять; захист домашнього завдання; обговорення матеріалу занять; виконання навчальних завдань; завдання самостійної роботи; тестування</p>	<p>Підготувати презентації на теми «Виникнення і розвиток основних торговельних форматів», «Особливості діяльності іноземної роздрібною компанії (на власний вибір) на Україні», «Створення та розвиток національної торговельної мережі (на власний вибір)», «Бізнес-процеси роздрібною магазину».</p>
<p>Тема 3. Основні положення та принципи категорійного менеджменту.</p>	<p>Відвідування занять; захист домашнього завдання; виконання навчальних завдань; завдання самостійної роботи; тестування</p>	<p>Підготувати реферати на теми «BigData – дані про покупців, постачальників, ритейл, ринок», «Цільова аудиторія та сегментація покупців», «КРІ категорійного менеджера: товарні, фінансові, логістичні, якісні», «Як зміни у поведінці покупця впливають на роздрібну торгівлю», «Комерційна стратегія компанії та внесок категорійного менеджера», «Історія виникнення категорійного менеджменту», «CatMan - інструмент співпраці виробника та ритейлера».</p>
Модуль 2. Тактичне управління асортиментом за принципами категорійного менеджменту		
<p>Тема 4. Класична схема категорійного менеджменту.</p>	<p>Відвідування занять; захист домашнього завдання; обговорення матеріалу занять; виконання навчальних завдань; завдання самостійної роботи; тестування. Поточна модульна робота.</p>	<p>Підготувати реферати на теми «Аналіз конкурентоспроможності асортименту (порівняльний аналіз асортименту мережі та конкурентів)», «Визначення довжини лінійки: життєві цикли товарів, галузевий аналіз, аналіз асортименту конкурентів, парадокс вибору», «Брендова стратегія: цілі брендової стратегії, правила побудови лінійки за виробниками, критерії вибору постачальників», «Алгоритм визначення категорії», «Побудова категорійного дерева (товарного класифікатора), структури категорії та виділення товарних сегментів/ характеристик товару», «Up-sell та Cross-sell у категорійному менеджменті», «Дерево купівельних рішень (customer decision tree)».</p>
<p>Тема 5. Ролі категорій та товарні стратегії.</p>	<p>Відвідування занять; захист домашнього завдання; обговорення</p>	<p>Провести дослідження на теми «Класифікація ролей категорій», «Цілі та завдання категорій за ролями»,</p>

Назва теми	Види робіт	Завдання самостійної роботи у розрізі тем
	матеріалу занять; виконання навчальних завдань; завдання самостійної роботи; тестування	«Розробка стратегії товарної категорії», «Оцінка ефективності товарної категорії», «8 кроків категорійного менеджменту CatMan 1.0», «CatMan 1.0 та 2.0. CatMan-трансформація за сучасних умов», «Ролі категорій: цільова, основна, сезонна, зручна», «Товарні стратегії: залучення трафіку, збільшення обороту, захист частки ринку, генерація прибутку, імідж, диференціація».
Тема 6. Ціноутворення: стратегії, методи та інструменти.	Відвідування занять; захист домашнього завдання; обговорення матеріалу занять; виконання навчальних завдань; завдання самостійної роботи; тестування	Підготувати презентації на теми «Критерії оцінки та вибору постачальників торговельної мережі», «Особливості взаємодії торговельних мереж з постачальниками», «Організація постачання товарів в торговельну мережу», «Використання власних торгових марок українськими ритейлорами», «Власний бренд торговельної мережі як елемент підвищення її конкурентоспроможності», «Проблеми управління товарними запасами в торговельних мережах», «Основні типи стратегій ціноутворення в ритейлі», «Цінова політика роздрібною компанією», «Чутливість покупців до ціни. Ціноутворення на основі цінності товару, що сприймається (valuebasedpricing)», «Конкуrentне ціноутворення: FrontBasket, BackBasket», «Конкуrentний аналіз асортименту», «Планування промо. Ефективність промоакцій», «Структура промо-кошика», «Тактика промо в залежності від ролі категорії та товарної стратегії».
Тема 7. Категорійний мерчандайзинг.	Відвідування занять; захист домашнього завдання; обговорення матеріалу занять; виконання навчальних завдань; завдання самостійної роботи; тестування	Підготувати презентації на теми «Особливості поведінки покупців у торговельному залі. Аналіз «холодних» та «гарячих» зон», «Особливості проектування та розподіл торгових площ в торговельному центрі», «Особливості викладки (будь-яка група за вибором)» (на прикладі конкретної торгової точки), «Заходи щодо стимулювання продажу товарів в магазинах, що здійснюють продаж непродовольчих товарів (на власний вибір)», «Використання «перехресного опилення» (крос-мерчандайзингу) при продажу непродовольчих товарів в магазинах різних форматів (на власний вибір)», «Вплив POS – матеріалів на зростання обсягів продажу товарів різних груп (на власний вибір)», «Аналіз використання POS – матеріалів в магазинах різних форматів (на власний вибір)».
Тема 8. Аналітичний інструментарій категорійного менеджменту.	Відвідування занять; захист домашнього завдання; обговорення матеріалу занять; виконання навчальних завдань; завдання самостійної роботи; тестування; поточна модульна робота	Підготувати дослідження на теми «Управління асортиментом товарів на основі ABC-аналізу та XYZ-аналізу», «Фактори зовнішнього середовища, що впливають на здійснення процесу закупівель», «Процедура проведення PEST-аналізу як методу оцінки ризиків при управлінні закупівель», «Основні фактори, які доцільно враховувати в SWOT-аналізі закупівельної діяльності», «Модель категоризації зовнішніх ресурсів Пітера Краліча», «Сутність моделі ABC-аналізу в аналізі асортименту», «XYZ-аналіз та мета його використання в управлінні асортиментом».

Інформаційні джерела

1. Анатомія ритейла / Віктор Корсак, Роман Корсак. – Луцьк, Видавництво «Коло», 2021. – 816 с.
2. Arthur, L. What is Category Management? Retrieved December 23, 2019, from <http://www.wisegeek.com/what-is-category-management.htm#slideshow>.
3. Nicholls, S. Category Management Knowledge Group. Retrieved December 1, 2019, from <http://www.category-management.ca/>

4. Category Management Best Practices Report. – ECR Europe, 2019.
5. Dairy Case Category Management: A New Way to Build Dairy Case Business. In Cooperation with Borden. – Inc. and Kraft USA, 2018.
6. Dussart C. Category Management: Strengths. Limits and Developments // European Management Journal. – 2018. – N 16 (1). – P. 50–62.
7. Jaervinen J. Category Management and Captainship in Retail. Case: Baby food in Finland. – Helsinki : Helsinki school of Economics, 2019.
8. Joseph L. The Category Management Guidebook. Discount Store News. – New York : Lebharr-Friedman, 2016.

Програмне забезпечення навчальної дисципліни

- Пакет програмних продуктів Microsoft Office.

Політика вивчення навчальної дисципліни та оцінювання

- Політика щодо термінів виконання та перескладання: завдання, які здаються із порушенням термінів без поважних причин, оцінюються на нижчу оцінку (75 % від можливої максимальної кількості балів за вид діяльності). Перескладання модулів відбувається із дозволу провідного викладача за наявності поважних причин (наприклад, лікарняний).
- Політика щодо академічної доброчесності: списування під час виконання поточних модульних робіт та тестування заборонено (в т. ч. із використанням мобільних девайсів). Мобільні пристрої дозволяється використовувати лише під час он-лайн тестування та підготовки практичних завдань в процесі заняття.
- Політика щодо відвідування: відвідування занять є обов'язковим компонентом. За об'єктивних причин (наприклад, хвороба, працевлаштування, стажування) навчання може відбуватись в он-лайн формі (Moodle) за погодженням із провідним викладачем.
- Політика зарахування результатів неформальної освіти: <http://puet.edu.ua/uk/neformalna-osvita>; http://puet.edu.ua/sites/default/files/polozhennya_pro_zarahuvannya_rezultativ_neformalnoyi_osvity_0.pdf

Оцінювання

Підсумкова оцінка за вивчення навчальної дисципліни розраховується через поточне оцінювання – ПМК

Види робіт	Максимальна кількість балів
Модуль 1 (теми 1-3): відвідування занять (1,5 бали); виконання навчальних завдань (9 балів); завдання самостійної роботи (6 балів); тестування (12 балів); поточна модульна робота (12 балів)	40,5
Модуль 2 (теми 4-8): відвідування занять (2,5 бал); виконання навчальних завдань (15 бали); завдання самостійної роботи (10 балів); тестування (20 балів); поточна модульна робота (12 балів)	59,5
Разом	100

Шкала оцінювання здобувачів вищої освіти за результатами вивчення навчальної дисципліни

Сума балів за всі види навчальної діяльності	Оцінка за шкалою ЄКТС	Оцінка за національною шкалою
90-100	A	Відмінно
82-89	B	Дуже добре
74-81	C	Добре
64-73	D	Задовільно
60-63	E	Задовільно достатньо
35-59	FX	Незадовільно з можливістю повторного складання
0-34	F	Незадовільно з обов'язковим повторним вивченням навчальної дисципліни