

ПОЛТАВСЬКИЙ УНІВЕРСИТЕТ ЕКОНОМІКИ І ТОРГІВЛІ
Навчально-науковий інститут денної освіти
Кафедра підприємництва, торгівлі та біржової діяльності

СИЛАБУС

навчальної дисципліни

«Тренінг-курс: Категорійний менеджмент та мерчандайзинг»
на 2025-2026 навчальний рік

Курс та семестр вивчення	2 курс
Освітня програма/спеціалізація	Підприємництво, торгівля та логістика
Спеціальність	076 Підприємництво та торгівля
Галузь знань	07 Управління та адміністрування
Ступінь вищої освіти	бакалавр

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

Лісіца Вікторія 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

Мета вивчення навчальної дисципліни	Формування у студентів системи теоретичних знань, вмінь та практичних навичок у сфері оптимізації асортименту на основі принципів категорійного менеджменту, а також застосуванні мерчандайзингу виробничими/постачальницькими та роздрібними підприємствами в просуванні товарів до споживачів в місці продажу.
Тривалість	5 кредити ЄКТС/150 годин (лекції – 20 год. практичні заняття 40 год., самостійна робота 90 год.)
Форми та методи навчання	Лекції та практичні заняття в аудиторії та виїзні, самостійна робота поза розкладом із застосуванням методів стимулювання і мотивації (вербалізації), методів висловлювання думок і вибору позицій (коло ідей, незакінчені рішення, шкала думок), методів організації обговорень (інтерактивної дискусії, мета план, 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
Базові знання	Знання з дисциплін «Організація торгівлі», «Технологія торгівлі та послуг»
Мова викладання	Українська

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

Програмні результати навчання	Компетентності, якими повинен оволодіти здобувач
- 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 (ПР05); - вміти працювати в команді, мати навички міжособистісної взаємодії, які дозволяють досягти про-	- здатність до пошуку, оброблення та аналізу інформації з різних джерел (К06); - здатність працювати в команді та автономно (К07); - навички використання інформаційних та комунікаційних технологій (К08); - навички міжособистісної взаємодії (К12); - здатність критично осмислювати теоретичні засади торговельної діяльності (К13); - здатність здійснювати діяльність у взаємодії суб'єктів ринкових відносин (К15);

Програмні результати навчання	Компетентності, якими повинен оволодіти здобувач
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)	- 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. Основи категорійного менеджменту в роздрібній торгівлі		
Тема 1. Основні положення та принципи категорійного менеджменту.	Відвідування занять; захист домашнього завдання; виконання навчальних завдань; завдання самостійної роботи; тестування.	Підготувати реферати на теми «Big Data – дані про покупців, постачальників, рітейл, 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 рітейлера».
Тема 2. Класична схема категорійного менеджменту.	Відвідування занять; захист домашнього завдання; обговорення матеріалу занять; виконання навчальних завдань; завдання самостійної роботи; тестування.	Підготувати реферати на теми «Аналіз конкурентоспроможності асортименту (порівняльний аналіз асортименту мережі та конкурентів)», «Алгоритм визначення категорії», «Побудова категорійного дерева (товарного класифікатора), структури категорії та виділення товарних сегментів/ характеристик товару», «Дерево купівельних рішень (customer decision tree)».
Тема 3. Ролі категорій та товарні стратегії.	Відвідування занять; захист домашнього завдання; обговорення матеріалу занять; виконання навчальних завдань; завдання самостійної роботи; тестування	Провести дослідження на теми «Класифікація ролей категорій», «Цілі та завдання категорій за ролями», «Розробка стратегії товарної категорії», «Оцінка ефективності товарної категорії», «Ролі категорій: цільова, основна, сезонна, зручна».
Тема 4. Ціноутворення: стратегії, методи та інструменти.	Відвідування занять; захист домашнього завдання; обговорення матеріалу занять; виконання навчальних завдань; завдання самостійної роботи; тестування. <i>Поточна модульна робота.</i>	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», «Основні типи стратегій ціноутворення в ритейлі», «Цінова політика роздрібною компанією», «Планування промо. Ефективність промоакцій»,.
Модуль 2. Мерчандайзинг в роздрібній торгівлі		
Тема 5. Основи мерчандайзингу.	Відвідування занять; захист домашнього завдання; обговорення матеріалу занять; виконання навчальних завдань; завдання самостійної роботи; тестування	Підготувати реферати на теми «Поведінка споживачів як основа мерчандайзингу», «Типологія покупців VALS, її недоліки та переваги», «Мерчандайзинг: історія та сучасний розвиток»

Назва теми	Види робіт	Завдання самостійної роботи у розрізі тем
Тема 6. Мерчандайзинг в роздрібній торгівлі	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», «Види планування торговельного залу: як «привести» покупця до товару»
Тема 7. Мерчандайзинг продовольчих товарів	Відвідування занять; захист домашнього завдання; виконання навчальних завдань; завдання самостійної роботи; тестування	Підготувати презентації на теми: «Особливості викладки (продовольча група за вибором)» (на прикладі конкретної торгової точки), «Використання спеціалізованого обладнання при викладці продовольчих товарів» (на прикладі конкретної товарної групи та конкретної торгової точки)
Тема 8. Мерчандайзинг непродовольчих товарів	Відвідування занять; захист домашнього завдання; обговорення матеріалу занять; виконання навчальних завдань; завдання самостійної роботи; тестування; поточна модульна робота.	Підготувати презентації на теми: «Особливості викладки (непродовольча 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)»
Тема 9. Використання POS-матеріалів	Відвідування занять; захист домашнього завдання; обговорення матеріалу занять; виконання навчальних завдань; завдання самостійної роботи; тестування;	Провести дослідження на теми «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 10. Організація системи мерчандайзингу в компанії	Відвідування занять; захист домашнього завдання; обговорення матеріалу занять; виконання навчальних завдань; завдання самостійної роботи; тестування;	Підготувати презентації на теми «Організаційна структура відділу мерчандайзингу та посадові інструкції мерчандайзера в роздрібній компанії», «Планування та звітність з мерчандайзингу», «Розробка стандарту мерчандайзингу: структура документу, його структура, основні розділи, технологія розробки та впровадження», «Розрахунок та оцінка ефективності заходів з мерчандайзингу», «Розробка стандартів відвідування торговельної точки мерчандайзером», «Порядок відвідування магазину: правила перевірки магазину», «Маршрутні листи та щоденна звітність мерчандайзера», «Зміст та методика розробки мерчандайзинг-бук в виробничій/постачальницькій компанії».
Тема 11. Використання мерчандайзингу в онлайн-торгівлі.	Відвідування занять; захист домашнього завдання; обговорення матеріалу занять; виконання навчальних завдань; завдання самостійної роботи; тестування. <i>Поточна модульна робота</i>	Провести дослідження на теми «Вплив інструментів Up-sell, Cross-sale, Down-sell на зростання обсягів продажу товарів в онлайн-торгівлі», «Аналіз картки товару в онлайн-каналах продажу (на власний вибір)».

Інформаційні джерела

1. Анатомія рітейла / Віктор Корсак, Роман Корсак. – Луцьк, Видавництво «Коло», 2021. – 816 с.
2. Тягунова Н.М. Мерчандайзинг: кредитно-модульний курс. навч. посіб./ Н.М. Тягунова, В.В. Лісіца, Ю.В. Іванов. – К. : Центр учбової літератури, 2019. – 332 с.
3. Божкова В. В., Башук Т. О. Мерчандайзинг: навчальний посібник / В. В. Божкова, Т. О. Башук. – Суми: СумДУ, 2023. – 124 с.
4. Савицька Н. Л., Прядко О. М. Мерчандайзинг: навчальний посібник для здобувачів першого (бакалаврсько-

- го) рівня вищої освіти спеціальності 075 «Маркетинг» / Н. Л. Савицька, О. М. Прядко. – Харків: ХНТУСГ, 2023. – 146 с. – 2-ге вид., доповнене. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: repo.btu.kharkov.ua.
5. Morgan, T. (2023). Visual Merchandising Fourth Edition: Window Displays, In-store Experiences, and Retail Spaces. London: Laurence King Publishing.
 6. Roberts, N. D. (2023). Field Visual Merchandising Strategy: Developing and Implementing a National Strategy for Field Merchandising Operations. London: Wiley.
 7. Мазаракі А. А. Мерчандайзинг : навч. посібник / А. А. Мазаракі, Н. Б. Ільченко. – К. : КНТЕУ, 2015. – 292 с.
 8. Мельник І.М., Хом'як Ю.М. Мерчандайзинг: Навч. посіб. – К. : Знання, 2009. – 309 с.

Програмне забезпечення навчальної дисципліни

- Пакет програмних продуктів Microsoft Office.

Політика вивчення навчальної дисципліни та оцінювання

Політика оцінювання здобувачів вищої освіти: усі завдання, передбачені програмою, мають бути виконані у встановлений термін; 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).

Положення про організацію освітнього процесу <https://puet.edu.ua/wp-content/uploads/2023/06/polozhennya-pro-organizaciyu-osvitnogo-proczesu-1.pdf>

Положення про порядок та критерії оцінювання знань, вмінь та навичок здобувачів вищої освіти https://puet.edu.ua/wp-content/uploads/2023/07/polozh_por_kryt_ocinyuvannya.pdf

Положення про атестацію здобувачів вищої освіти https://puet.edu.ua/wp-content/uploads/2023/07/polozhennya_pro_atestaciyu_zvo.pdf

Порядок ліквідації здобувачами вищої освіти академічної заборгованості <https://puet.edu.ua/wp-content/uploads/2023/07/por-likvid-akad-zaborgovanosti.pdf>

Порядок допуску студентів до заліково-екзаменаційної сесії https://puet.edu.ua/wp-content/uploads/2023/07/por_dopusku_zal-ekz_sesiyi-1.pdf

Політика щодо відвідування: відвідування занять є обов'язковим компонентом, але за об'єктивних причин (воєнний стан в Україні, хвороба, працевлаштування, стажування) можливе відвідування занять дистанційно з використанням платформи Moodle.

Порядок навчання студентів за індивідуальним графіком та вільне відвідування навчальних занять: https://puet.edu.ua/wp-content/uploads/2023/07/por_nadannya_studentu_vilne_vidvid.pdf

Політика щодо академічної доброчесності: під час роботи над матеріалом курсу не допустимо порушення академічної доброчесності. Сукупність етичних принципів і правил, якими мають користуватись здобувачі при опрацюванні дисципліни наведено у наступних науково-методичних матеріалах ПУЕТ:

Кодекс честі студента https://puet.edu.ua/wp-content/uploads/2023/07/kodeks_chesti_studenta.pdf. Положення про академічну доброчесність https://puet.edu.ua/wp-content/uploads/2023/07/polozh_akadem_dobrochesnist.pdf

Положення про запобігання випадкам академічного плагіату: <https://puet.edu.ua/wp-content/uploads/2023/07/polozhennya-pro-zapobigannyavypadkam-akademichnogo-plagiatu.pdf>

Політика визнання результатів навчання визначена такими документами:

Положення про порядок перезарахування результатів навчання, здобутих в іноземних та вітчизняних закладах освіти https://puet.edu.ua/wp-content/uploads/2023/07/polozh_por_perezarah_rez_zvo.pdf.

Положення про академічну мобільність здобувачів вищої освіти https://puet.edu.ua/wp-content/uploads/2023/07/polozha_pro_akademichnu_mobilnist.pdf

Положення про порядок визнання та перезарахування кредитів ЄКТС при вступі до Полтавського університету економіки і торгівлі на другий (третій) курс з нормативним терміном навчання https://puet.edu.ua/wp-content/uploads/2023/07/polozhennya_pro_perezarah_credytiv.pdf

Положення про порядок визнання результатів навчання здобутих шляхом неформальної та/або інформальної освіти <https://puet.edu.ua/wp-content/uploads/2023/07/polozhennya-pro-poryadok-vyznannya-rezultativ-navchannya-zdobutyh-shlyahom-neformalnoyi-ta-abo-informalnoyi-osvity.pdf>; *інфографіка* (розділ Освіта/Організація освітнього процесу/Неформальна освіта) <https://puet.edu.ua/neformalna-osvita/>.

Політика вирішення конфліктних ситуацій:

Положення про Правила вирішення конфліктних ситуацій у Полтавському університеті економіки і торгівлі <https://puet.edu.ua/wp-content/uploads/2023/07/polozhennya-pro-pravyla-vyrishennya-konfliktnyh-sytuaczij-u-puet.pdf> Положення про апеляцію результатів підсумкового контролю у формі екзамену https://puet.edu.ua/wp-content/uploads/2023/07/polozh_pro-apel_pidscontr.pdf

уповноважена особа з питань запобігання та виявлення корупції <https://puet.edu.ua/zapobigannya-ta-protidiya-korupciyi/>.

Політика підтримки учасників освітнього процесу:

Психологічна служба: <http://puet.edu.ua/psychologichna-pidtrymka-v-puet/>

Положення про психологічну службу Полтавського університету економіки і торгівлі <https://puet.edu.ua/wp-content/uploads/2023/07/polozhennya-pro-psychologichnu-sluzhbu-puet.pdf>

Студентський омбудсмен (Уповноважений з прав студентів) ПУЕТ <http://puet.edu.ua/other-divisions/studentskyj-ombudsmen-upovnovazhenyj-z-prav-studentiv-puet/>

Уповноважена особа з питань запобігання та виявлення корупції <https://puet.edu.ua/zapobigannya-ta-protidiya-korupcii/>

Безпека освітнього середовища: Інформація про безпечність освітнього середовища ПУЕТ наведена у вкладці «Безпека життєдіяльності» <http://puet.edu.ua/pro-puet/bezpeka-zhyttyediyalnosti/>

Інклюзивність навчання: Положення про організацію інклюзивного навчання здобувачів вищої освіти: <https://puet.edu.ua/wp-content/uploads/2023/07/polozhennya-proorganizaciyu-inklyuzyvnogo-navchannya-zdobuvachiv-vyshhoyi-osvity.pdf>

Оцінювання

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

Види робіт	Максимальна кількість балів
Модуль 1 (теми 1-4): виконання навчальних завдань (8 балів); завдання самостійної роботи (4 балів); тестування (12 балів); поточна модульна робота (10 балів)	34
Модуль 2 (теми 5-11): виконання навчальних завдань (28 балів); завдання самостійної роботи (7 балів); тестування (21 балів); поточна модульна робота (10 балів)	66
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