

«ПОЛТАВСЬКИЙ УНІВЕРСИТЕТ ЕКОНОМІКИ І ТОРГІВЛІ»

Навчально-науковий інститут денної освіти
Кафедра маркетингу

СИЛАБУС

навчальної дисципліни
«Трейд-маркетинг»
на 2025-2026 навчальний рік

Курс та семестр вивчення	3 курс, 2 семестр
Освітня програма/спеціалізація	ДЗВ
Спеціальність	ДЗВ
Галузь знань	
Ступінь вищої освіти	бакалавр

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

Захаренко-Селезньова А.М.

ст. викладач кафедри маркетингу

Контактний телефон	+38-066-296-04-56
Електронна адреса	angella.zs.68@gmail.com
Розклад навчальних занять	http://schedule.puet.edu.ua/
Консультації	очна http://http://www.marketing.puet.edu.ua он-лайн: електронною поштою, пн-пт з 10.00-17.00
Сторінка дистанційного курсу	https://www2.el.puet.edu.ua/zo/course/view.php?id=3778

Опис навчальної дисципліни

Анотація навчальної дисципліни	Дисципліна «Трейд-маркетинг» є вибірковою дисципліною ДЗВ. Вона формує у здобувачів вищої освіти концептуальні та методологічні знання у сфері маркетингового управління збутом, що дає їм змогу обирати відповідні маркетингові технології та інструменти для реалізації завдань розвитку і зростання в контексті обраної тематики наукового дослідження. Дисципліна викладається для здобувачів денної та заочної форм навчання. При викладанні дисципліни використовуються проблемні і оглядові лекції, активні і творчі форми проведення практичних занять, зокрема захист індивідуальних робіт у вигляді презентацій, застосування дистанційної складової спілкування у режимі Moodle та Zoom.
Мета вивчення навчальної дисципліни	Формування у здобувачів системи спеціальних знань та умінь стосовно ефективного трейд-маркетингу (планування та започаткування торговельного бізнесу, формування торговельних підприємств та їх мереж, організація, мотивація та контроль за здійсненням окремих торговельних бізнес-процесів та торговельно-технологічних процесів, тощо).
Тривалість	4 кредити ЄКТС/120 годин (лекції 20 год., практичні заняття 30 год., самостійна робота 70 год.)
Форми та методи навчання	Лекції та практичні заняття, самостійна робота поза розкладом.
Система поточного та підсумкового контролю	Поточний контроль: відвідування занять; обговорення матеріалу занять; виконання практичних завдань; виконання та захист індивідуальних модульних завдань; поточні модульні тестування. Підсумковий контроль: залік.
Базові знання	Наявність широких знань з сучасних інформаційних та комунікаційних технологій, економіки бізнесу, основ маркетингу, маркетингових досліджень, маркетингу послуг, маркетингового ціноутворення, маркетингової товарної політики, маркетингового аналізу, поведінки споживачів.
Мова викладання	Українська

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

Програмні результати навчання	Компетентності, якими повинен оволодіти здобувач
- аналізувати і прогнозувати ринкові явища та процеси на основі застосування фундаментальних принципів, теоретичних знань і прикладних навичок здійснення маркетингової діяльності (ІР2). - застосовувати інноваційні підходи щодо провадження маркетингової діяльності ринкового суб'єкта, гнучко адаптуватися до змін маркетингового середовища (ІР8).	- здатність вчитися і оволодівати сучасними знаннями (ЗК04). - здатність застосовувати знання у практичних ситуаціях (ЗК07). - здатність розробляти маркетингове забезпечення розвитку бізнесу в умовах невизначеності (СК08). - здатність аналізувати поведінку ринкових суб'єктів та визначати особливості функціонування ринків (СК11). - здатність обґрунтовувати, презентувати і впроваджувати результати досліджень у сфері маркетингу (СК12). - здатність планування та провадження маркетингової діяльності підприємств малого та середнього бізнесу в умовах невизначеності (СК15).

Тематичний план навчальної дисципліни

Назва теми	Види робіт	Завдання самостійної роботи у розрізі тем
Модуль І. Сутність і значення Трейд-маркетингу		
Тема 1. Предмет та завдання трейд-маркетингу	Відвідування занять; обговорення теоретичного матеріалу занять; виконання практичних завдань.	Виконання практичних завдань за темами: характеристика окремих видів торговельного бізнесу; сутність, цілі, завдання трейд-маркетингу, управління рекламною діяльністю в трейд-маркетингу: сутність і специфіка; нестандартні прийоми реклами
Тема 2. Сучасні комунікативні Atl, Btl технології реклами в трейд-маркетингу	Відвідування занять; обговорення матеріалу занять; виконання практичних завдань.	Виконання практичних завдань за темами: Основна маркетингова суть Atl, Btl технологій; Atl, Btl технології на сучасному ринку маркетингових комунікацій; засоби формування зведених даних для підтримки маркетингових рішень.
Тема 3. Інструменти трейд-маркетингу	Відвідування занять; обговорення матеріалу занять; виконання практичних завдань.	Виконання практичних завдань за темами: завдання компанії, які можна вирішити за допомогою інструментів трейд-маркетингу, економічний зміст і характеристика стимулювання збуту; етапи здійснення стимулювання збуту; методи оцінювання приграти стимулювання збуту.
Підсумковий модульний контроль за модулем І.		Підсумкове тестування за модулем І.
Модуль ІІ. Оперативне та стратегічне управління продажами		
Тема 4. Організаційні моделі трейд-маркетингу	Відвідування занять; обговорення матеріалу занять; виконання практичних завдань.	Виконання практичних завдань за темами: просування різних груп товарів безпосередньо в торговельних точках; франчайзинг, як організаційно-економічна модель розвитку торговельного бізнесу, поєднаний план дій вдосконалення системи продажу; робочі інструменти для покращення роботи відділу продажів; автоматизація системи продажу.
Тема 5. Планування і контроль в системі трейд-маркетингу.	Відвідування занять; обговорення матеріалу занять; виконання практичних завдань.	Виконання практичних завдань за темами: система контролю та нагляд за діяльністю суб'єктів торговельного бізнесу, організація продажу та збутова політика торговельного підприємства, озвільна система в торговельному бізнесі
Підсумковий модульний контроль за модулем ІІ.		Підсумкове тестування за модулем ІІ.
Підсумковий модульний контроль (залік)		Індивідуальне завдання тести

Інформаційні джерела

1. Immersion in trade marketing, a key strategy in the supplier-distributor relationship. 2024. [Electronic resource] / Mode of access: <https://www.ipag.edu/en/trade-marketing>
2. Захаренко-Селезньова А.М. Трейд-маркетинг як комплекс впливу на попит в інфраструктурі товарного ринку // Теоретико-наукові основи актуальних завдань. Матеріали XXIII Міжнародної науково-практичної конференції. Лісабон, Португалія. 2022. С. 294-296 / [Електронний ресурс] / Режим доступу: <https://isg-konf.com/uk/theoretical-and-science-bases-of-actual-tasks-two/>
3. Інноваційні маркетингові технології для підприємств малого бізнесу / Н.В. Карпенко, М.М. Іваннікова, Н.І. Яловега, Т.М. Білоусько, А.М. Захаренко-Селезньова // Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. Серія: Економічні науки. – Видавничий дім «Гельветика», 2023. - №3 (109). - С.46-53. Режим доступу: <https://bit.ly/3RjCkb3>
4. Karpenko N. Entrepreneurial forms of interaction between market participants / N.V. Kaprenko, M.M. Ivannikova// Електронне періодичне міждисциплінарне наукове видання «Підприємництво та управління розвитком соціально-економічних систем» № 2/2023 е. - НУ «Запорізька Політехніка», м. Запоріжжя. - 2023. - с.97-106. <http://dspace.puet.edu.ua/handle/123456789/13397>
5. Карпенко, Н. В., Педченко, Н. С., Олексюк, О. І., Шафалюк, О. К., Іванова, Л. О., Вовчанська, О. М., ... & Захаренко-Селезньова, А. М. (2021). Маркетингова діяльність підприємств: сучасний зміст. Частина 2. <http://dspace.puet.edu.ua/handle/123456789/13366>
6. Маркетингові інструменти впливу на клієнтів, як система управління продажами / А. М. Захаренко-Селезньова, В. М. Трайно, Н. І. Яловега // Вісник Хмельницького національного університету: Економічні науки. - 2021. - № 1 (290). - С. 44-48. DOI 10.31891/2307-5740-2021-290-1-8. Журнал включено до наукометричних баз: Index Copernicus, Google Scholar, CrossRef. <http://journals.khnu.km.ua/vestnik/wp-content/uploads/2021/05/VKNU-ES-2021-N-1-290.pdf>
7. Маркетинг в галузях та сферах економіки України / Н.В. Карпенко, М.М. Іваннікова, Т.М. Білоусько, В.М. Трайно, А.М. Захаренко-Селезньова // Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. Серія: Економічні науки. - Видавничий дім «Гельветика», 2022. - №2 (106). - С. 96-102. Режим доступу: <https://bit.ly/3QA8Nre>
8. Трейд-маркетинг: торгівля + маркетинг. 2020. [Електронний ресурс] / Режим доступу: <https://fractus.com.ua/uk/blog/korynsni-statti/marketyng/trejd-marketing-torgivlya-marketing/>
9. Трейд-маркетинг, як залишатись цікавим та багато продавати .2024. [Електронний ресурс] / Режим доступу: <https://skumarketing.com.ua/trejd-marketyng-yak-zalyshatys-czikavym-ta-bagato-prodavaty/>
10. Про ліцензування певних видів господарської діяльності: Закон Украї-ни [Електронний ресурс]: від 01.06.2000 № 1775-III, редакція від 02.03. 2014 на підставі 767-18 / Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1775-14>.
11. TradeMaster.ua Портал топ-менеджерів оптової та роздрібною торгівлі джерело: <https://trademaster.ua/mnenia/313861>
12. BIG TRADE-MARKETING SHOW. Official site <https://trademaster.ua/events/conferences/btsh>

Програмне забезпечення навчальної дисципліни

Пакет програмних продуктів Microsoft Office, SPSS Statistics.

Політика вивчення навчальної дисципліни та оцінювання

Політика оцінювання здобувачів вищої освіти. 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.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

Порядок ліквідації здобувачами вищої освіти академічної заборгованості <https://puet.edu.ua/wp-content/uploads/2023/07/poryadok-likvidaciyi-zdobuvachamy-vyshhovi-osvity-akademichnoyi-zaborgovanosti.pdf>.

Положення про повторне навчання https://puet.edu.ua/wp-content/uploads/2023/07/polozh_pro-povt-navch.pdf

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 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. В ПУЕТ діють:

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 випадків 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 результатів навчання здобутих шляхом неформальної та/або інформальної освіти <https://puet.edu.ua/wp-content/uploads/2023/07/polozhennya-pro-poryadok-vyznannya-rezultatuv-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 <https://puet.edu.ua/wp-content/uploads/2023/07/polozhennya-pro-pravyla-vyrishennya-konfliktnyh-sytuacij-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/>.

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

Уповноважений з прав корупції <https://puet.edu.ua/zapobigannya-ta-protidiya-korupciyi/>

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

Оцінювання

Підсумкова оцінка за вивчення навчальної дисципліни розраховується через поточне оцінювання

Види робіт	Максимальна кількість балів
Модуль 1 (теми 1-3): виконання практичних завдань (6х4=24); виконання завдань для самостійного опрацювання (3х3=9); поточна модульна робота (10)	43
Модуль 2 (теми 4-10): виконання практичних завдань (3х4=12); виконання завдань для самостійного опрацювання (2х3=6); поточна модульна робота (10)	28
Виконання індивідуального завдання	9
Підсумкове тестування	20
Разом	100

Система нарахування додаткових балів за видами робіт з вивчення навчальної дисципліни

Форма роботи	Вид роботи	Бали
Науково-дослідна	Участь у студентській науковій конференції, науково-дослідному конкурсі тощо	10

За додаткові види навчальних робіт студент може отримати не більше 10 балів. Додаткові бали додаються до загальної підсумкової оцінки за вивчення навчальної дисципліни, але загальна підсумкова оцінка не може перевищувати 100 балів.

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