

ПОЛТАВСЬКИЙ УНІВЕРСИТЕТ ЕКОНОМІКИ І ТОРГІВЛІ
Навчально-науковий інститут денної освіти

Кафедра менеджменту

СИЛАБУС

навчальної дисципліни
«Тренінг: Менеджмент ритейлу»
на 2026-2027 навчальний рік

Курс та семестр вивчення	2 курс, 3 семестр
Освітня програма/спеціалізація	Бізнес-адміністрування
Спеціальність	D3 Менеджмент
Галузь знань	D Бізнес, адміністрування та право
Ступінь вищої освіти	бакалавр

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

Гусаковська Тетяна Олександрівна,
к.е.н., доцент, доцент кафедри менеджменту

Контактний телефон	+38-050-783-70-20
Електронна адреса	tatgus@ukr.net
Розклад навчальних занять	http://schedule.puet.edu.ua/
Консультації	очна: http://www.mened.puet.edu.ua/ он-лайн: електронною поштою, пн-пт з 09.00-17.00
Сторінка дистанційного курсу	http://www2.el.puet.edu.ua

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

Рибалко-Рак Леся Андріївна,
к.е.н., доцент, доцент кафедри менеджменту

Контактний телефон	+38-050-207-81-52
Електронна адреса	rybalko2004@ukr.net
Розклад навчальних занять	http://schedule.puet.edu.ua/
Консультації	очна: http://www.mened.puet.edu.ua/ он-лайн: електронною поштою, пн-пт з 09.00-17.00
Сторінка дистанційного курсу	http://www2.el.puet.edu.ua

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

Кужель Наталія Леонідівна,
Старший викладач кафедри менеджменту

Контактний телефон	+38-066-272-71-97
Електронна адреса	natochka5555@ukr.net
Розклад навчальних занять	http://schedule.puet.edu.ua/
Консультації	очна: http://www.mened.puet.edu.ua/ он-лайн: електронною поштою, пн-пт з 09.00-17.00
Сторінка дистанційного курсу	http://www2.el.puet.edu.ua

Опис навчальної дисципліни

Мета вивчення навчальної дисципліни	полягає у формуванні знань, умінь і навичок у студентів із організації та управління процесами роздрібної торгівлі, зокрема, мерчандайзингу, логістики, ціноутворення, товароруху, а також забезпечення ефективного обслуговування покупців у сучасному ритейлі
Тривалість	5 кредитів ЄКТС/150 годин (практичні заняття 60 год., самостійна робота 90 год.)
Форми та методи навчання	Міні-лекції та практичні заняття у формі тренінгу в аудиторії, самостійна робота поза розкладом
Система поточного та підсумкового контролю	Поточний контроль: виконання навчальних завдань; виконання завдань самостійної роботи; тестування; поточна модульна робота. Підсумковий контроль: залік
Базові знання	Наявність знань з економічної теорії, мікроекономіки, економіки менеджменту та історії науки управління.
Мова викладання	Українська

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

Програмні результати навчання	Компетентності, якими повинен оволодіти здобувач
ПР 04. Демонструвати навички виявлення проблем та обґрунтування управлінських рішень. ПР 08. Застосовувати методи менеджменту для забезпечення ефективності діяльності організації. ПР 11. Демонструвати навички аналізу ситуації та здійснення комунікації у різних сферах діяльності організації.	ЗК 4. Здатність застосовувати знання у практичних ситуаціях. ЗК 5. Знання та розуміння предметної області та розуміння професійної діяльності. ЗК 11. Здатність до адаптації та дії в новій ситуації. ЗК 12. Здатність генерувати нові ідеї (креативність). СК 07. Здатність обирати та використовувати сучасний інструментарій менеджменту у сфері бізнесу. СК 11. Здатність створювати та організовувати ефективні комунікації в процесі управління. СК 12. Здатність аналізувати й структурувати проблеми організації, формувати обґрунтовані рішення. СК 12. Здатність аналізувати й структурувати проблеми бізнесу та бізнес-організації, формувати обґрунтовані рішення.

Тематичний план навчальної дисципліни

Назва теми	Види робіт	Завдання самостійної роботи у розрізі тем
Модуль 1. Організація торговельного процесу в закладах торгівлі		
Тема 1. Організація роздрібної торгівлі: типи магазинів та концепції	Обговорення матеріалу занять; виконання навчальних завдань; завдання самостійної роботи; тестування	Виконати завдання для самостійної роботи. Опрацювати матеріали, рекомендовані викладачем, за темою
Тема 2. Організація технологічних процесів у сучасних закладах торгівлі: приймання, зберігання та планування	Обговорення матеріалу занять; виконання навчальних завдань; завдання самостійної роботи; тестування	Виконати завдання для самостійної роботи. Опрацювати матеріали, рекомендовані викладачем, за темою
Тема 3. Управління роздрібним продажем товарів із застосуванням інструментів мерчандайзингу	Обговорення матеріалу занять; виконання навчальних завдань; завдання самостійної роботи; тестування	Виконати завдання для самостійної роботи. Опрацювати матеріали, рекомендовані викладачем, за темою

Тема 4. Візуальний мерчендайзинг та формування атмосфери магазину	Обговорення матеріалу занять; виконання навчальних завдань; завдання самостійної роботи; тестування	Виконати завдання для самостійної роботи. Опрацювати матеріали, рекомендовані викладачем, за темою
Тема 5. Організація продажу товарів у закладах торгівлі	Обговорення матеріалу занять; виконання навчальних завдань; завдання самостійної роботи; тестування	Виконати завдання для самостійної роботи. Опрацювати матеріали, рекомендовані викладачем, за темою
Тема 6. Обслуговування покупців у закладах торгівлі	Обговорення матеріалу занять; виконання навчальних завдань; завдання самостійної роботи; тестування	Виконати завдання для самостійної роботи. Опрацювати матеріали, рекомендовані викладачем, за темою
Тема 7. Взаємодія з покупцями в Інтернет-магазині: аналіз поведінки та організація сервісу	Обговорення матеріалу занять; виконання навчальних завдань; завдання самостійної роботи; тестування	Виконати завдання для самостійної роботи. Опрацювати матеріали, рекомендовані викладачем, за темою
Тема 8. Технології обслуговування клієнтів Інтернет-магазину	Обговорення матеріалу занять; виконання навчальних завдань; завдання самостійної роботи; тестування	Виконати завдання для самостійної роботи. Опрацювати матеріали, рекомендовані викладачем, за темою

Модуль 2. Організація та управління товарорухом у ритейлі

Тема 9. Управління оптовими закупівлями, товаропостачанням і товарорухом	Обговорення матеріалу занять; виконання навчальних завдань; завдання самостійної роботи; тестування	Виконати завдання для самостійної роботи. Опрацювати матеріали, рекомендовані викладачем, за темою
Тема 10. Документальне забезпечення та електронний документообіг процесів товароруху	Обговорення матеріалу занять; виконання навчальних завдань; завдання самостійної роботи; тестування	Виконати завдання для самостійної роботи. Опрацювати матеріали, рекомендовані викладачем, за темою
Тема 11. Управління логістичними процесами у ритейлі	Обговорення матеріалу занять; виконання навчальних завдань; завдання самостійної роботи; тестування	Виконати завдання для самостійної роботи. Опрацювати матеріали, рекомендовані викладачем, за темою
Тема 12. Управління ціноутворенням у ритейлі	Обговорення матеріалу занять; виконання навчальних завдань; завдання самостійної роботи; тестування	Виконати завдання для самостійної роботи. Опрацювати матеріали, рекомендовані викладачем, за темою
Тема 13. Оцінювання ефективності угод із закупівлі товарів	Обговорення матеріалу занять; виконання навчальних завдань; завдання самостійної роботи; тестування	Виконати завдання для самостійної роботи. Опрацювати матеріали, рекомендовані викладачем, за темою

Інформаційні джерела

1. Балджи М. Д., Однолько В. О. Економіка та організація торгівлі: навчальний посібник. К. : ФОП Гуляєва В.М., 2021. 344 с.
2. Бозуленко О. Я. Організація торгівлі : навчальний посібник [для студ. вищ. навч. закл.]. Чернівці : ЧТЕІ КНТЕУ, 2021. 240 с.
3. Бозуленко О. Я. Організація торгівлі : навчальний посібник [для студ. вищ. навч. закл.]. Чернівці : ЧТЕІ КНТЕУ, 2021. 240 с.
4. Бужимська К. О. Організація ефективної системи управління продажами на виробничо-торговельному підприємстві. Підприємництво і торгівля. 2022. Вип. 33. С. 24-30.
5. Височин І. В. Адаптивний розвиток мережевого ритейлу в умовах євроінтеграції України. Економіка та суспільство. 2023. № 51. DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2023-51-48>
6. Ганечко, І., Трубей, О. Бізнес-моделі ритейлу: адаптація до нових викликів. Вісник Київського національного торговельно-економічного університету. 2020. №5. С. 77-88

7. Гусаковська Т.О., Рибалко-Рак Л.А., Серeda О.О. Економічний механізм просування бренду організації як складова маркетингової стратегії підвищення конкурентоспроможності в умовах цифрової трансформації та євроінтеграції. Економіка та суспільство. 2025. № 72.
8. Данкєєва О. М. Роздрібна торговельна мережа в Україні: класифікація типів та особливості розвитку в умовах кризи / О. М. Данкєєва // Науковий вісник Ужгородського національного університету. – 2016. – Вип. 6. – Ч. 1. – С. 81-87. – (Міжнародні економічні відносини та світове господарство)
9. Жалдак Г., Яценко А. Аналіз факторів та моделей поведінки споживача. Проблеми та перспективи розвитку підприємництва. 2021. № 27. С. 145-156.
10. Кирильєва, Л., Поливана, Л., Кашена, Н., Наумова, Т. Акімова, Н. (2023). Організаційні аспекти формування інформаційно-аналітичного сервісу управління підприємствами торгівлі в період цифровізації. Financial and Credit Activity Problems of Theory and Practice. 3(50). 127–138. DOI: <https://doi.org/10.55643/fcapter.3.50.2023.3996>
11. Ковальська Л. Л., Дмитрук А. В. Мережевий ритейл: сутність та особливості розвитку у воєнний період. Економічний форум. 2023. № 4. С. 3–9. URL: <http://surl.li/uhwlb>
12. Кучер Л. Ю., Русин-Гриник Р. Р., О. В. Парасюк. Сутність і види ритейлу як середовища розвитку е-комерції. Ефективна економіка. 2023. № 11. DOI: <http://doi.org/10.32702/2307-2105.2023.11.20>
13. Мазаракі А. А., Голошубова Н. А. Складське господарство в торгівлі; Справ. посібник. К. : Техніка, 2017. 689 с.
14. Мазаракі А. А., Лагутін В. Д., Герасименко А. Г. Внутрішня торгівля України : монографія. К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2016. 864 с.
15. Мазаракі А.А., Ільченко Н.Б.. Мерчандайзинг: навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл., Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2015. 292 с.
16. Метод СПІН-продажів: теорія та практика застосування у бізнесі. URL: <https://ag.marketing/blog/metod-spin-prodazhiv/>
17. Основи мерчандайзингу для підприємців: Як ефективно організувати продажі. URL: <https://business-broker.com.ua/blog/osnovy-merchandajznhu-dlia-pidpriyemtsiv-iaak-efektyvno-orhanizuvaty-prodazhi/>
18. Пахуча Е. В. Поведінка споживача: конспект лекцій. Х., 2023. 126 с.
19. Савицька Н.Л., Прядко О.М.. Мерчандайзинг. Харків : Держ. біотехн. ун-т ; Вид-во Іванченка І. С., 2024. 206 с.
20. Терещенко С. І., Гримайло О. В. Інноваційні форми організації роздрібної торгівлі. Матеріали Міжнародної науково-практичної конференції «Цифрова трансформація та диджитал технології для сталого розвитку всіх галузей сучасної освіти, науки і практики». 2023. С. 281–285. URL: <http://surl.li/uiadc>
21. Холод С. Б., Павлова В. А. Система продажів торговельних підприємств: пошук оптимального варіанта. Економіка та суспільство. 2022. Вип. 37. URL: <http://surl.li/uiuglo>.
22. Цурська Б. Зміни формату підприємств ритейлу під впливом факторів макро-маркетингового середовища. Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. 2022. № 6. Том 2. С. 150-159. DOI: [https://doi.org/10.31891/2307-5740-2022-312-6\(2\)-27](https://doi.org/10.31891/2307-5740-2022-312-6(2)-27)

Програмне забезпечення навчальної дисципліни

Пакет програмних продуктів Microsoft Office.

Політика вивчення навчальної дисципліни та оцінювання

Політика оцінювання здобувачів вищої освіти.

Положення про організацію освітнього процесу <https://puet.edu.ua/wp-content/uploads/2023/06/polozhennya-pro-organizacziyu-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-likvidacziyi-zdobuvachamy-vyshhoi-osvity-akademichnoyi-zaborgovanosti.pdf>.

Положення про повторне навчання https://puet.edu.ua/wp-content/uploads/2023/07/poloz_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. Студенти мають свідомо дотримуватися «Положення про академічну доброчесність»; 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_dobrochnest.pdf.

Положення про запобігання випадків академічного плагіату <https://puet.edu.ua/wp-content/uploads/2023/07/polozhennya-pro-zapobigannavyupadkam-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-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 <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/polozhennya-pro-apel_pidscontr.pdf.

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

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/studentykyj-ombudsmen-upovnovazhenyj-z-prav-studentiv-puet>.

Уповноважений з прав 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>.

Оцінювання

Підсумкова оцінка за вивчення навчальної дисципліни розраховується через поточне оцінювання

Види робіт	Максимальна кількість балів
Модуль 1 (теми 1-8): обговорення матеріалу занять (10 балів); виконання навчальних завдань (30 балів); завдання самостійної роботи (5 балів); поточна модульна робота (20 балів)	65
Модуль 2 (теми 9-13): обговорення матеріалу занять (5 балів); виконання навчальних завдань (15 балів); завдання самостійної роботи (5 балів); поточна модульна робота (10 балів)	35
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