



СИЛАБУС ДИСЦИПЛІНИ

«Організація і технології оптової та роздрібної торгівлі»

Ступінь вищої освіти - Магістр

Спеціальність: 075 «Маркетинг»

Освітньо-професійна програма «Маркетинг»

Рік навчання: 1, семестр: 2

Форма навчання: денна

Кількість кредитів ЄКТС: 4

Мова викладання: українська

Лектори курсу

Гаврилюк Юлія Григорівна, кандидат економічних наук, старший викладач кафедри маркетингу та міжнародної торгівлі

Контактна інформація лектора (e-mail)

e-mail: yulia.havryliuk@nubip.edu.ua

Сторінка курсу в eLearn

<https://elearn.nubip.edu.ua/course/view.php?id=2197>

ОПИС ДИСЦИПЛІНИ

Організація і технології оптової та роздрібної торгівлі – це спеціальна дисципліна, предметом якої є вивчення комплексної системи організації роздрібної мережі, що орієнтована на задоволення потреб конкретних споживачів і одержання прибутку на основі вивчення, аналізу і прогнозування ринку. Метою дисципліни є формування знань і навичок в галузі раціонального будівництва торгівельних підприємств, вміння проектувати торгівельно-технологічні процеси, впроваджувати в торгівлю досягнення науково-технічного прогресу. Завдання дисципліни полягає у розумінні та вивченні комплексу питань, що розкривають зміст та особливості оптової та роздрібної торгівлі, вивчення основних теоретичних, організаційних та методологічних питань розробки та використання у організації торгівлі в Україні, сучасної торгівлі в Україні; вивчення питань використання організації торгівлі в підприємницькій діяльності; засвоєння форм державного та ринкового нагляду та контролю за додержанням правил торгівлі у сучасних умовах реформування; ознайомлення з відповідальністю суб'єктів підприємницької діяльності за порушення законодавства у сфері торгівлі.

Навчальна дисципліна забезпечує формування ряду компетентностей:
1. Загальні компетентності:

- ЗК1. Здатність приймати обґрунтовані рішення.
- ЗК3. Здатність оцінювати та забезпечувати якість виконуваних робіт.
- ЗК6. Здатність до пошуку, оброблення та аналізу інформації з різних джерел.
- ЗК7. Здатність виявляти ініціативу та підприємливість.

2. Фахові компетентності:

- СК5. Здатність до діагностування маркетингової діяльності ринкового суб'єкта, здійснення маркетингового аналізу та прогнозування.

3. Програмні результати:

- ПРН2. Вміти адаптовувати і застосовувати нові досягнення в теорії та практиці маркетингу для досягнення конкретних цілей і вирішення задач ринкового суб'єкта.
- ПРН4. Вміти розробляти стратегію і тактику маркетингової діяльності з урахуванням крос-функціонального характеру її реалізації.
- ПРН14. Формувати маркетингову систему взаємодії, будувати довгострокові взаємовигідні відносини з іншими суб'єктами ринку.

- ПРН16. Застосовувати інноваційні підходи щодо провадження маркетингової діяльності ринкового суб'єкта, гнучко адаптуватися до змін маркетингового середовища.

СТРУКТУРА КУРСУ

Тема	Години (лекції/ лабораторні, практичні, семінарські)	Результати навчання	Завдання	Оці- нюва ння
2 семестр				
Модуль 1				
Тема 1. Організаційні основи функціонування роздрібної торгівлі	2/2	Розуміти сутність роздрібної торгівлі. Вміти визначати організаційну структуру торгівлі та показники її розвитку. Знати особливості товаропостачання та процесу роздрібного продажу товарів. Володіти сучасними технологіями продажу товарів в ритейлі та зокрема через мережу Інтернет. Виконувати аналіз ефективності використання торговельних площ різних типів магазинів. Знати основні показники якості торговельного обслуговування та їх використання в практичній діяльності підприємств. Знати умови використання форм роздрібної торгівлі в залежності від спеціалізації та місця розташування магазинів. Розуміти сутність та значення маркетингової політики розподілу. Знати особливості реклами в роздрібній торгівлі.	Підготовка доповідей, рефератів, презентацій до семінарського заняття. Виконання практичного завдання, самостійної роботи в eLearn.	20
Тема 2. Організація товаропостачання та процесу роздрібного продажу товару. Торговельне обслуговування.	2/2			20
Тема 3. Сучасні технології продажу товарів в ритейлі	2/2			20
Тема 4. Організація та особливості роздрібного продажу товарів через мережу Інтернет	2/2			10
Тест до модуля 1				30
Разом за змістовим модулем 1				100
Модуль 2				
Тема 5. Визначення, функції та класифікація оптової торгівлі	2/2	Знати особливості оптової торгівлі у каналах розподілу. Розуміти правові основи і організації системи державних закупівель та	Підготовка доповідей, рефератів, презентацій до семінарського	20

Тема 6. Структура оптової торгівлі	2/2	державних замовлень. Дослідження процесу формування оптимального каналу розподілу та освоєння методів оцінювання результатів його діяльності. Знати сутність форм і методів організації роботи посередників та управління товарним рухом. Знати особливості оптового продажу товарів через мережу Інтернет.	заняття. Виконання практичного завдання, самостійної роботи в elearn.	20
Тема 7. Оптові посередники, їх види та функції в умовах ринкової економіки	2/2			20
Тема 8. Організація оптової торгівлі через мережу Інтернет	1/1			20 10
Тест до модуля 2				30
Разом за змістовим модулем 2				100
Всього за навчальну роботу	0,7 · (R_{зм1} + R_{зм2}) R_{НР} = ----- 2			70
Підсумкова атестація (екзамен)				30
Всього за курс	R_{дис} = R_{НР} + R_{ат}			100

ПОЛІТИКА ОЦІНЮВАННЯ

Політика щодо дедайтів та перескладання:	Роботи, які здаються із порушенням термінів без поважних причин, оцінюються на нижчу оцінку. Перескладання модулів відбувається із дозволу викладачів, які забезпечують курс за наявності поважних причин (наприклад, лікарняний).
Політика щодо академічної доброчесності:	Списування (копіювання тексту) під час виконання письмових контрольних робіт та екзаменів заборонені. Користування мобільними пристроями допускається лише з дозволу викладача під час онлайн-тестування та підготовки практичних завдань. Самостійні роботи у вигляді рефератів, доповідей, презентацій повинні мати коректні текстові посилання на використані інформаційні джерела.
Політика щодо відвідування:	Відвідування занять є обов'язковим. За об'єктивних причин (наприклад, хвороба, міжнародне стажування) навчання може відбуватись індивідуально в дистанційному режимі (у онлайн формі за погодженням із деканом факультету і лектором курсу).

ШКАЛА ОЦІНЮВАННЯ СТУДЕНТІВ

Рейтинг здобувача вищої освіти, бали	Оцінка національна за результати складання екзаменів
90-100	відмінно
74-89	добре
60-73	задовільно
0-59	незадовільно