


Кафедра маркетингу

«ЗАТВЕРДЖЕНО»

в.о. завідувача кафедри маркетингу
к.е.н., доц. Куваєва Т.В. 

«23» жовтня 2024 року

**РОБОЧА ПРОГРАМА
НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ
«МАРКЕТИНГ В РИТЕЙЛІ»**

Галузь знань	05 Соціально-поведінкові науки
Спеціальність	07 Управління та адміністрування
Освітній рівень	051 Економіка, 075 Маркетинг
Статус	Перший (бакалаврський)
Загальний обсяг	Вибіркова (фахова)
Форма підсумкового контролю	4 кредита ЄКТС (120 годин)
Термін викладання	Диференційований залік
Мова викладання	8-й семестр, 15 чверть українська

Викладач: к.е.н., доц. кафедри маркетингу Шинкаренко Н.В.

Робоча програма навчальної дисципліни «Маркетинг в ритейлі» для здобувачів першого (бакалаврського) рівня вищої освіти спеціальностей 051 Економіка, 075 Маркетинг / Нац. техн. ун-т. «Дніпровська політехніка», каф. маркетингу – Д.: НТУ «ДП», 2024. – 14 с.

Розробник – Шинкаренко Наталія Валентинівна, кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри маркетингу

Робоча програма регламентує:

- мету дисципліни;
- дисциплінарні результати навчання;
- базові дисципліни (за наявності);
- обсяг і розподіл за формами організації освітнього процесу та видами навчальних занять;
- програму дисципліни (тематичний план за видами навчальних занять);
- алгоритм оцінювання рівня досягнення дисциплінарних результатів навчання (шкали, засоби, процедури та критерії оцінювання);
- інструменти, обладнання та програмне забезпечення;
- рекомендовані джерела інформації.

Робоча програма призначена для реалізації компетентнісного підходу під час планування освітнього процесу, викладання дисципліни, підготовки студентів до контрольних заходів, контролю провадження освітньої діяльності, внутрішнього та зовнішнього контролю забезпечення якості вищої освіти, акредитації освітніх програм.

Погоджено рішенням засідання кафедри маркетингу (протокол №3 від 23.10.2024 р.).

ЗМІСТ

1 МЕТА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ	4
2 ОЧІКУВАНІ ДИСЦИПЛІНАРНІ РЕЗУЛЬТАТИ НАВЧАННЯ.....	4
3 БАЗОВІ ДИСЦИПЛІНИ	4
4 ОБСЯГ І РОЗПОДІЛ ЗА ФОРМАМИ ОРГАНІЗАЦІЇ ОСВІТНЬОГО ПРОЦЕСУ ТА ВИДАМИ НАВЧАЛЬНИХ ЗАНЯТЬ	5
5 ПРОГРАМА ДИСЦИПЛІНИ ЗА ВИДАМИ НАВЧАЛЬНИХ ЗАНЯТЬ.....	5
6 ОЦІНЮВАННЯ РЕЗУЛЬТАТІВ НАВЧАННЯ	7
6.1 Шкали	8
6.2 Засоби та процедури.....	8
6.3 Критерії.....	9
7 ІНСТРУМЕНТИ, ОБЛАДНАННЯ ТА ПРОГРАМНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ	12
8 РЕКОМЕНДОВАНІ ДЖЕРЕЛА ІНФОРМАЦІЇ.....	12

1 МЕТА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Мета дисципліни – здобути теоретичні та практичні знання про процес застосування маркетингових принципів виробничими/постачальницькими та роздрібними підприємствами в просуванні товарів до споживачів, опанувати сучасні методи і прийоми визначення та задоволення попиту покупців.

2 ОЧІКУВАНІ ДИСЦИПЛІНАРНІ РЕЗУЛЬТАТИ НАВЧАННЯ

Згідно з визначеними загальними компетентностями, в результаті вивчення навчальної дисципліни «Маркетинг в ретейлі», що є вибірковою дисципліною, студенти мають досягнути таких дисциплінарних результатів навчання:

Шифр ДРН	Дисциплінарні результати навчання (ДРН) зміст
ДРН-01	Знати особливості інструментів маркетингу роздрібною торгівлі
ДРН-02	Знати сутність, цілі, завдання та види роздрібною торгівлі як галузевої економічної системи
ДРН-03	Оцінювати характеристики товарів і послуг у торговельній діяльності за допомогою сучасних методів
ДРН-04	Вміти визначати специфіку функціонування роздрібних торговельних підприємств, визначати функції та особливості посередницьких торговельних підприємств
ДРН-05	Вміти вирішувати професійні завдання з організації діяльності підприємницьких торговельних структур
ДРН-06	Володіти принципами організації процесів продажу та планувати торгово-технологічні процеси торговельного підприємства
ДРН-07	Вміти застосовувати на практиці основні принципи та інструменти мерчендайзингу

3 БАЗОВІ ДИСЦИПЛІНИ

Базовими дисциплінами є освітні компоненти, що вивчалися здобувачами на першому (бакалаврському) рівні вищої освіти, які формують компетентності зі здатності до ініціативності, відповідальності та навичок щодо безпечної діяльності майбутнього профілю роботи.

4 ОБСЯГ І РОЗПОДІЛ ЗА ФОРМАМИ ОРГАНІЗАЦІЇ ОСВІТНЬОГО ПРОЦЕСУ ТА ВИДАМИ НАВЧАЛЬНИХ ЗАНЯТЬ

Вид навчальних занять	Обсяг, години	Розподіл за формами навчання, години					
		денна		вечірня		заочна	
		аудиторні заняття	самостійна робота	аудиторні заняття	самостійна робота	аудиторні заняття	самостійна робота
лекційні	66	30	36	-	-	6	60
практичні	54	30	24	-	-	4	50
контрольні заходи	-	-	-	-	-	-	-
РАЗОМ	120	60	60	-	-	10	110

5 ПРОГРАМА ДИСЦИПЛІНИ ЗА ВИДАМИ НАВЧАЛЬНИХ ЗАНЯТЬ

Шифри ДРН	Види та тематика навчальних занять	Обсяг складових, години
	ЛЕКЦІЇ	66
ДРН-01	1. Особливості маркетингу роздрібної торгівлі 1.1. Роздрібна торгівля як вид діяльності. Структура ринку ритейлу. 1.2. Сучасні тенденції в роздрібній торгівлі 1.3. Різниця між маркетингом і продажем 1.4. Особливості комплексу маркетингу в роздрібній торгівлі	8
ДРН-01 ДРН-02	2. Формування каналів омніканального маркетингу в ритейлі 2.1. Генезис поняття «омніканальність» 2.2. Еволюція каналів продажу 2.3. Карта подорожі (модель CJM) в торгівлі 2.4. Стратегії охоплення ринку	8
ДРН-03 ДРН-04	3. Продукт в ритейлі. 3.1. Аналіз роздрібної діяльності як продукту. 3.2. Мультиатрибутивна модель торгової послуги. 3.3. Формат магазину як наслідок стратегії бізнесу.	8
ДРН-03 ДРН-04 ДРН-05	4. Роздрібна торговельна мережа. Стаціонарні торгові підприємства 4.1. Основні поняття та значення роздрібної торговельної мережі. 4.2. Принципи класифікації торгових форматів. 4.3. Магазинні та позамагазинні форми роздрібної торгівлі. 4.4. Класифікація форматів в ритейлі. 4.5. Види стаціонарних торгових підприємств.	10
ДРН-04	5. Позамагазинні форми роздрібної торгівлі. 5.1. Види позамагазинних торгових об'єктів. 5.2. Вендингові апарати, як сучасний метод продажу в ритейлі. 5.3. Ринки в роздрібній торгівлі: поняття, види, класифікація 5.4. Основні форми та методи продажу в ритейлі.	8
ДРН-05 ДРН-06	6. Організація процесу продажу товарів та обслуговування покупців у магазинах. 6.1. Вибір типу магазину і місць їх розміщення на території населеного пункту 6.2. Торгово-технологічні процеси і приміщення магазину 6.3. Основні елементи якості торговельного обслуговування покупців 6.4. Оптимальна атмосфера магазину	8
ДРН-07	7. Розподіл торгової площі магазину. 7.1. Типи планування торгового залу. 7.2. Розподіл торгової площі магазину 7.3. Розміщення товарних груп окремих видів товарів на торговому обладнанні (прийоми і способи викладки)	8

Шифри ДРН	Види та тематика навчальних занять	Обсяг складових, години
	7.4. Послуги, що надаються покупцям в магазинах	
ДРН-07	8. Стратегії мерчендайзингу	8
	8.1. Основні поняття та стратегії мерчендайзингу.	
	8.2. Сутність та правила викладення товару.	
	8.3. Типи викладки.	
	8.4. Реклама на місці продажу.	
	Контрольні заходи	2
	ПРАКТИЧНІ ЗАНЯТТЯ	54
ДРН-03	Аналіз роботи посередників за критеріями їх оцінки. Вибір найбільш оптимального посередника.	6
ДРН-02 ДРН-03	Виявлення альтернативних систем розподілу на обраному ринку.	8
ДРН-02	Аналіз роздрібних торговельних об'єктів на обраному ринку (торговий формат, форма торгового обслуговування, методи продажу товару).	8
ДРН-05 ДРН-06	Визначення асортименту магазину. Визначення та обґрунтування розташування магазину.	8
ДРН-02 ДРН-04	Складання схеми торгово-технологічного процесу магазину. Розподіл площу магазину між основними торговими і неторговими приміщеннями.	8
ДРН-05 ДРН-06	Розробити основні елементи оптимальної атмосфери магазину: - зовнішній вигляд магазину; - загальний інтер'єр; - планування магазину (накресліть схему торгового залу магазину, вкажіть на плані, як здійснюється напрямок руху потоку покупців).	8
ДРН-06 ДРН-07	Визначити та розрахувати основні показники (коефіцієнти) якості торговельного обслуговування для даного торгового об'єкту. Розробити основні види використовуваних POS-матеріалів для п'яти функціональних зон	8
	Контрольні заходи	2
	РАЗОМ	120

6 ОЦІНЮВАННЯ РЕЗУЛЬТАТІВ НАВЧАННЯ

Оцінювання досягнень здобувачів здійснюється за допомогою прозорих процедур, що ґрунтуються на об'єктивних критеріях відповідно до Положення університету «Про оцінювання результатів навчання здобувачів вищої освіти», <https://cutt.ly/RER787v>. Досягнутий рівень компетентностей відносно очікуваних, що ідентифікований під час контрольних заходів, відображає реальний результат навчання здобувача за дисципліною.

6.1 Шкали

Оцінювання навчальних досягнень студентів НТУ «ДП» здійснюється за рейтинговою (100-бальною) та інституційною шкалами. Остання необхідна (за офіційною відсутністю національної шкали) для конвертації (переведення) оцінок мобільних студентів.

Шкали оцінювання навчальних досягнень студентів НТУ «ДП»

Рейтингова	Інституційна
90...100	відмінно / Excellent
74...89	добре / Good
60...73	задовільно / Satisfactory
0...59	незадовільно / Fail

Кредити навчальної дисципліни зараховується, якщо студент отримав підсумкову оцінку не менше 60-ти балів. Нижча оцінка вважається академічною заборгованістю, що підлягає ліквідації.

6.2 Засоби та процедури

Зміст засобів діагностики спрямовано на контроль рівня сформованості знань, умінь, комунікації, автономності та відповідальності студента за вимогами НРК до 6-го кваліфікаційного рівня під час демонстрації регламентованих робочою програмою результатів навчання.

Студент на контрольних заходах має виконувати завдання, орієнтовані виключно на демонстрацію дисциплінарних результатів навчання (розділ 2).

Засоби діагностики, що надаються студентам на контрольних заходах у вигляді завдань для поточного та підсумкового контролю, формуються шляхом конкретизації вихідних даних та способу демонстрації дисциплінарних результатів навчання.

Засоби діагностики (контрольні завдання) для поточного та підсумкового контролю дисципліни затверджуються кафедрою.

Види засобів діагностики та процедур оцінювання для поточного та підсумкового контролю дисципліни подано нижче.

Засоби діагностики та процедури оцінювання

ПОТОЧНИЙ КОНТРОЛЬ			ПІДСУМКОВИЙ КОНТРОЛЬ	
навчальне заняття	засоби діагностики	процедури	засоби діагностики	процедури
лекції	контрольні завдання за кожною темою	виконання завдання під час контрольних заходів		визначення середнього результату поточних контролів;
	захист практичних завдань	виконання завдань під час практичних занять	комплексна контрольна	

практичні	захист самостійних завдань	виконання завдань під час самостійної роботи	робота (ККР)	виконання ККР за бажанням студента
	контрольні завдання за кожною темою	виконання завдання під час контрольних заходів		

Під час поточного контролю лекційні заняття оцінюються шляхом визначення якості виконання контрольних конкретизованих завдань. Практичні заняття оцінюються якістю виконання контрольного або індивідуального завдання.

Якщо зміст певного виду занять підпорядковано декільком дескрипторам, то інтегральне значення оцінки може визначатися з урахуванням вагових коефіцієнтів, що встановлюються викладачем.

За наявності рівня результатів поточних контролів з усіх видів навчальних занять не менше 60 балів, підсумковий контроль здійснюється без участі студента шляхом визначення середньозваженого значення поточних оцінок.

Незалежно від результатів поточного контролю кожен студент під час заліку має право виконувати контрольну роботу, яка містить завдання, що охоплюють ключові дисциплінарні результати навчання.

Кількість конкретизованих завдань контрольної роботи повинна відповідати відведеному часу на виконання. Кількість варіантів контрольної роботи має забезпечити індивідуалізацію завдання.

Значення оцінки за виконання контрольної роботи визначається середньою оцінкою складових (конкретизованих завдань) і є остаточним.

Інтегральне значення оцінки виконання контрольної роботи може визначатися з урахуванням вагових коефіцієнтів, що встановлюється кафедрою для кожного дескриптора НРК.

6.3 Критерії

Реальні результати навчання студента ідентифікуються та вимірюються відносно очікуваних під час контрольних заходів за допомогою критеріїв, що описують дії студента для демонстрації досягнення результатів навчання.

Для оцінювання виконання контрольних завдань під час поточного контролю лекційних і практичних занять в якості критерія використовується коефіцієнт засвоєння, що автоматично адаптує показник оцінки до рейтингової шкали:

$$O_i = 100 a/m,$$

де a – число правильних відповідей або виконаних суттєвих операцій відповідно до еталону рішення; m – загальна кількість запитань або суттєвих операцій еталону.

Індивідуальні завдання та комплексні контрольні роботи оцінюються експертно за допомогою критеріїв, що характеризують співвідношення вимог до рівня компетентностей і показників оцінки за рейтинговою шкалою.

Зміст критеріїв спирається на компетентнісні характеристики, визначені НРК для магістерського рівня вищої освіти (подано нижче).

**Загальні критерії досягнення результатів навчання
для 6-го кваліфікаційного рівня за НРК**

Інтегральна компетентність – здатність розв'язувати складні задачі і проблеми у певній галузі професійної діяльності або у процесі навчання, що передбачає проведення досліджень та/або здійснення інновацій та характеризується невизначеністю умов і вимог.

Дескриптори НРК	Вимоги до знань, умінь, комунікації, автономності та відповідальності	Показник оцінки
Знання		
<p>– концептуальні знання, набуті у процесі навчання та професійної діяльності, включаючи певні знання сучасних досягнень;</p> <p>– критичне осмислення основних теорій, принципів, методів і понять у навчанні та професійній діяльності</p>	Відповідь відмінна – правильна, обґрунтована, осмислена. Характеризує наявність:	95-100
	– концептуальних знань;	
	– високого ступеню володіння станом питання;	
	– критичного осмислення основних теорій, принципів, методів і понять у навчанні та професійній діяльності	
	Відповідь містить негрубі помилки або описки	90-94
	Відповідь правильна, але має певні неточності	85-89
	Відповідь правильна, але має певні неточності й недостатньо обґрунтована	80-84
	Відповідь правильна, але має певні неточності, недостатньо обґрунтована та осмислена	75-79
Відповідь фрагментарна	70-74	
Відповідь демонструє нечіткі уявлення студента про об'єкт вивчення	65-69	
Рівень знань мінімально задовільний	60-64	
Рівень знань незадовільний	<60	
Уміння		
<p>– розв'язання складних непередбачуваних задач і проблем у спеціалізованих сферах професійної діяльності та/або навчання, що передбачає збирання та інтерпретацію інформації (даних), вибір методів та інструментальних</p>	Відповідь характеризує уміння:	95-100
	– виявляти проблеми; формулювати гіпотези;	
	– розв'язувати проблеми;	
– обирати адекватні методи та інструментальні засоби;		
– збирати та логічно й зрозуміло інтерпретувати інформацію;		
– використовувати інноваційні підходи до розв'язання завдання		
Відповідь характеризує уміння застосовувати знання в практичній діяльності з негрубими помилками	90-94	
Відповідь характеризує уміння застосовувати знання в практичній діяльності, але має певні неточності при реалізації однієї вимоги	85-89	

засобів, застосування інноваційних підходів	Відповідь характеризує уміння застосовувати знання в практичній діяльності, але має певні неточності при реалізації двох вимог	80-84
	Відповідь характеризує уміння застосовувати знання в практичній діяльності, але має певні неточності при реалізації трьох вимог	75-79
	Відповідь характеризує уміння застосовувати знання в практичній діяльності, але має певні неточності при реалізації чотирьох вимог	70-74
	Відповідь характеризує уміння застосовувати знання в практичній діяльності при виконанні завдань за зразком	65-69
	Відповідь характеризує застосовувати знання при виконанні завдань за зразком, але з неточностями	60-64
	Рівень умінь незадовільний	<60
Комунікація		
– донесення до фахівців і нефахівців інформації, ідей, проблем, рішень та власного досвіду в галузі професійної діяльності; – здатність ефективно формувати комунікаційну стратегію	Вільне володіння проблематикою галузі. Зрозумілість відповіді (доповіді). Мова: – правильна; – чиста; – ясна; – точна; – логічна; – виразна; – лаконічна. Комунікаційна стратегія: – послідовний і несуперечливий розвиток думки; – наявність логічних власних суджень; – доречна аргументації та її відповідність відстоюваним положенням; – правильна структура відповіді (доповіді); – правильність відповідей на запитання; – доречна техніка відповідей на запитання; – здатність робити висновки та формулювати пропозиції	95-100
	Достатнє володіння проблематикою галузі з незначними хибами. Достатня зрозумілість відповіді (доповіді) з незначними хибами. Доречна комунікаційна стратегія з незначними хибами	90-94
	Добре володіння проблематикою галузі. Добра зрозумілість відповіді (доповіді) та доречна комунікаційна стратегія (сумарно не реалізовано три вимоги)	85-89
	Добре володіння проблематикою галузі. Добра зрозумілість відповіді (доповіді) та доречна комунікаційна стратегія (сумарно не реалізовано чотири вимоги)	80-84
	Добре володіння проблематикою галузі. Добра зрозумілість відповіді (доповіді) та доречна комунікаційна стратегія (сумарно не реалізовано п'ять вимог)	75-79

	Задовільне володіння проблематикою галузі. Задовільна зрозумілість відповіді (доповіді) та доречна комунікаційна стратегія (сумарно не реалізовано сім вимог)	70-74
	Часткове володіння проблематикою галузі. Задовільна зрозумілість відповіді (доповіді) та комунікаційна стратегія з хибами (сумарно не реалізовано дев'ять вимог)	65-69
	Фрагментарне володіння проблематикою галузі. Задовільна зрозумілість відповіді (доповіді) та комунікаційна стратегія з хибами (сумарно не реалізовано 10 вимог)	60-64
	Рівень комунікації незадовільний	<60
Автономність та відповідальність		
<p>– управління комплексними діями або проектами, відповідальність за прийняття рішень у непередбачуваних умовах;</p> <p>– відповідальність за професійний розвиток окремих осіб та/або груп осіб;</p> <p>– здатність до подальшого навчання з високим рівнем автономності</p>	<p>Відмінне володіння компетенціями менеджменту особистості, орієнтованих на:</p> <p>1) управління комплексними проектами, що передбачає:</p> <ul style="list-style-type: none"> – дослідницький характер навчальної діяльності, позначена вмінням самостійно оцінювати різноманітні життєві ситуації, явища, факти, виявляти і відстоювати особисту позицію; – здатність до роботи в команді; – контроль власних дій; <p>2) відповідальність за прийняття рішень в непередбачуваних умовах, що включає:</p> <ul style="list-style-type: none"> – обґрунтування власних рішень положеннями нормативної бази галузевого та державного рівнів; – самостійність під час виконання поставлених завдань; – ініціативу в обговоренні проблем; – відповідальність за взаємовідносини; <p>3) відповідальність за професійний розвиток окремих осіб та/або груп осіб, що передбачає:</p> <ul style="list-style-type: none"> – використання професійно-орієнтованих навичок; – використання доказів із самостійною і правильною аргументацією; – володіння всіма видами навчальної діяльності; <p>4) здатність до подальшого навчання з високим рівнем автономності, що передбачає:</p> <ul style="list-style-type: none"> – ступінь володіння фундаментальними знаннями; – самостійність оцінних суджень; – високий рівень сформованості загальнонавчальних умінь і навичок; – самостійний пошук та аналіз джерел інформації 	95-100
	Упевнене володіння компетенціями менеджменту особистості (не реалізовано дві вимоги)	90-94
	Добре володіння компетенціями менеджменту особистості (не реалізовано три вимоги)	85-89
	Добре володіння компетенціями менеджменту особистості (не реалізовано чотири вимоги)	80-84
	Добре володіння компетенціями менеджменту особистості (не реалізовано шість вимог)	75-79
	Задовільне володіння компетенціями менеджменту особистості (не реалізовано сім вимог)	70-74

	Задовільне володіння компетенціями менеджменту особистості (не реалізовано вісім вимог	65-69
	Рівень автономності та відповідальності фрагментарний	60-64
	Рівень автономності та відповідальності незадовільний	<60

7 ІНСТРУМЕНТИ, ОБЛАДНАННЯ ТА ПРОГРАМНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

На навчальних заняттях студенти повинні мати: гаджети з можливістю підключення до Інтернету; перевірений доступ до застосунків Microsoft Office: Teams, Moodle; Zoom; інстальований на ПК та /або мобільних гаджетах пакет програм Microsoft Office (Word, Excel, Power Point); активований акаунт університетської пошти (student.i.p.@nmu.one) на Office365. При виконанні практичних та самостійних завдань студенти використовують графічний редактор Canva, відеоредактор Capcut.

8 РЕКОМЕНДОВАНІ ДЖЕРЕЛА ІНФОРМАЦІЇ

1. Заруба В.Я. Парфентенко І.А. Маркетинг роздрібної торгівлі. Навчально-методичний посібник для студентів економічних спеціальностей. Харків: НТУ «ХП», 2019.–106 с.
2. Організація торгівлі : навчальний посібник [для студ. вищ. навч. закл.]. Чернівці : ЧТЕІ КНТЕУ, 2021. 240 с.
3. Rak-Młynarska, E., Шинкаренко, Н., Шевців, Л. (2021). Стратегія кооперенції (коопетиції) в системі ритейлу на засадах омніканальності. Економіка та суспільство, (29).
4. Балджи М. Д., Однолько В. О. Економіка та організація торгівлі: навчальний посібник. – К. : ФОП Гуляєва В.М., 2021. 344 с
5. Закон України «Про оптову та роздрібну торгівлю».
URL : <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0-89204-96#Text>
6. Про захист прав споживачів: Закон України ред. від 16.07.19 № 1023-ХІІ
7. Герасимчук З.В., Ковальська Л.Л., Вахович І.М. Організація та технологія торгівлі: Навч. посібник. 2-ге вид.- Луцьк.: ВОРВП «Надстир'я», 2018.-264 с.
8. РОЗДРІБНА ТА ОПТОВА ТОРГІВЛЯ Терміни та визначення понять ДСТУ 4303:2004 Видання офіційне. <https://www.victorija.ua/wp-content/uploads/2022/04/rozdribna-ta-optova-torhivlia-dstu-4303-2004.pdf>
9. Пиріг С.О., Іщук Л.І., Ніколаєва А.М. Аналіз сучасного стану розвитку роздрібної торгівлі України. Том 1 № 16 (61) (2019): Економічні науки. Серія «Облік і фінанси».

10. Апопій В. В. Теорія та практика торговельного обслуговування: навч. посібн. / В. В. Апопій, І. П. Міщук та ін. Київ : Центр навчальної літератури, 2019. 496 с
11. Основні правила торгівлі продовольчими та непродовольчими товарами : зб. норм. док. з питань торгівлі. - К. : Атіка, 2018. - 512 с
12. Миколайчук І. П., Силкіна Ю. О. Сучасні тренди розвитку мережевого ритейлу в Україні / І. П. Миколайчук, Ю. О. Силкіна // Вісник Львівського торговельно-економічного університету. Економічні науки, 2019. – Вип. 57. – С. 39-46.
URL : <http://lute.lviv.ua/fileadmin/www.lac.lviv.ua/data/DOI/2522-1205-2019-57-06.pdf>.
13. Топ-10 продуктивних мереж України за кількістю магазинів.
<https://rau.ua/novyni/top-10-merezh-kilkistju-2023/>
14. Статистика роздрібного товарообігу в Україні.
<https://index.minfin.com.ua/ua/economy/trade/retail/>

РОБОЧА ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ
«Маркетинг в ритейлі»
для здобувачів першого (бакалаврського) рівня вищої освіти
спеціальності 051 Економіка, 075 Маркетинг

Розробниця:
Наталія Валентинівна Шинкаренко

В редакції авторки

Підготовлено до виходу в світ
у Національному технічному університеті
«Дніпровська політехніка».
Свідоцтво про внесення до Державного реєстру ДК № 1842
49005, м. Дніпро, просп. Д. Яворницького, 19