

Кафедра маркетингу

«ЗАТВЕРДЖЕНО»
завідувач кафедри маркетингу
Касян С.Я. _____
«15» листопада 2021 року

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

| | |
|------------------------------|---|
| Галузь знань | 07 Управління та адміністрування |
| Спеціальність | усі ОПП ФЕФ |
| Рівень вищої освіти | Перший (бакалаврський) |
| Освітньо-професійна програма | Маркетинг |
| Спеціалізації | - |
| Статус | Вибіркова |
| Загальний обсяг | 4 кредита ЄКТС (120 годин) |
| Форма підсумкового контролю | Диференційований залік |
| Термін викладання | 6-й семестр, 11 чверть (для здобувачів скороченого терміну навчання 2020 р. набору) |
| Мова викладання | українська |

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

Робоча програма навчальної дисципліни «Маркетинг в ритейлі» для здобувачів 3-го курсу першого (бакалаврського) рівня вищої освіти скороченого терміну навчання для усіх ОПП фінансово-економічного факультету / Нац. техн. ун-т. «Дніпровська політехніка», каф. маркетингу – Д.: НТУ «ДП», 2021. – 13 с.

Розробник – доц. Шинкаренко Н.В.

Робоча програма регламентує:

- мету дисципліни;
- дисциплінарні результати навчання;
- базові дисципліни;
- 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 у межах спеціальності.

Робоча програма буде корисною для формування змісту підвищення кваліфікації науково-педагогічних працівників кафедр університету.

Погоджено рішенням методичної комісії спеціальності 075 Маркетинг (протокол № 3 від 10.11.2021р.).

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 ртейлі», що є вибірковою дисципліною, студенти мають досягнути таких дисциплінарних результатів навчання:

| Шифр ДРН | Дисциплінарні результати навчання (ДРН) зміст |
|----------|--|
| ДРН1 | Знати особливості інструментів маркетингу роздрібною торгівлі |
| ДРН2 | Знати сутність, цілі, завдання та види роздрібною торгівлі як галузевої економічної системи |
| ДРН3 | Оцінювати характеристики товарів і послуг у торговельній діяльності за допомогою сучасних методів |
| ДРН4 | Вміти визначати специфіку функціонування роздрібних торговельних підприємств, визначати функції та особливості посередницьких торговельних підприємств |
| ДРН5 | Вміти вирішувати професійні завдання з організації діяльності підприємницьких торговельних структур |
| ДРН6 | Володіти принципами організації процесів продажу та планувати торгово-технологічні процеси торговельного підприємства |
| ДРН7 | 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 | 58 | 26 | 32 | - | - | 6 | 70 |
| практичні | 58 | 26 | 32 | - | - | 4 | 40 |
| контрольні заходи | 4 | 4 | - | - | - | | |
| РАЗОМ | 120 | 56 | 64 | - | - | 10 | 110 |

5 ПРОГРАМА ДИСЦИПЛІНИ ЗА ВИДАМИ НАВЧАЛЬНИХ ЗАНЯТЬ

| Шифри ДРН | Види та тематика навчальних занять | Обсяг складових, години |
|----------------------|--|-------------------------------|
| | ЛЕКЦІЇ | 58 |
| ДРН1 | 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 |
| ДРН1 ДРН2 | 2. Маркетингові канали розподілу 2.1. Поняття каналу розподілу. Характеристики каналів: рівень, довжина, ширина. 2.2. Процес вибору каналів розподілу. 2.3. Вертикальні та горизонтальні маркетингові структури. 2.4. Стратегії охоплення ринку. | 6 |
| ДРН3 ДРН4 | 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 |
| ДРН3 ДРН4 ДРН5 | 4. Роздрібна торговельна мережа. Стаціонарні торгові підприємства 4.1. Основні поняття та значення роздрібної торговельної мережи. 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. | 8 |
| ДРН4 | 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 |
| ДРН5 ДРН6 | 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 |
| ДРН7 | 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) | 6 |

| Шифри ДРН | Види та тематика навчальних занять | Обсяг складових, години |
|------------------|---|--------------------------------|
| | 7.4. Послуги, що надаються покупцям в магазинах | |
| ДРН7 | 8. Стратегії мерчендайзингу | 6 |
| | 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 | 58 |
| ДРН3 | Аналіз роботи посередників за критеріями їх оцінки. Вибір найбільш оптимального посередника. | 8 |
| ДРН2 ДРН3 | Виявлення альтернативних систем розподілу на обраному ринку. | 8 |
| ДРН2 | Аналіз роздрібних торговельних об'єктів на обраному ринку (торговий формат, форма торгового обслуговування, методи продажу товару). | 8 |
| ДРН5 ДРН6 | Визначення асортименту магазину. Визначення та обґрунтування розташування магазину. | 8 |
| ДРН2 ДРН4 | Складання схеми торгово-технологічного процесу магазину. Розподіл площу магазину між основними торговими і неторговими приміщеннями. | 8 |
| ДРН5 ДРН6 | 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 |
| ДРН6 ДРН7 | 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 | 10 |
| | 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 середньозваженого 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 | | |
| <p>– донесення до фахівців і нефахівців інформації, ідей, проблем, рішень та власного досвіду в галузі професійної діяльності;</p> <p>– здатність ефективно формувати комунікаційну стратегію</p> | <p>Вільне володіння проблематикою галузі. Зрозумілість відповіді (доповіді).</p> <p>Мова:</p> <ul style="list-style-type: none"> – правильна; – чиста; – ясна; – точна; – логічна; – виразна; – лаконічна. <p>Комунікаційна стратегія:</p> <ul style="list-style-type: none"> – 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 |
| | <p>Достатнє володіння проблематикою галузі з незначними хибами.</p> <p>Достатня зрозумілість відповіді (доповіді) з незначними хибами.</p> <p>Доречна комунікаційна стратегія з незначними хибами</p> | 90-94 |
| | <p>Добре володіння проблематикою галузі.</p> <p>Добра зрозумілість відповіді (доповіді) та доречна комунікаційна стратегія (сумарно не реалізовано три вимоги)</p> | 85-89 |
| | <p>Добре володіння проблематикою галузі.</p> <p>Добра зрозумілість відповіді (доповіді) та доречна комунікаційна стратегія (сумарно не реалізовано чотири вимоги)</p> | 80-84 |
| | <p>Добре володіння проблематикою галузі.</p> <p>Добра зрозумілість відповіді (доповіді) та доречна комунікаційна стратегія (сумарно не реалізовано п'ять вимог)</p> | 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

Базові

1. Заруба В.Я. Парфентенко І.А. Маркетинг роздрібної торгівлі. Навчально-методичний посібник для студентів економічних спеціальностей. Харків: НТУ «ХПІ», 2019.–106 с.
2. Балджи М.Д., Допіра І.А., Однолько В.О. Економіка та організація торгівлі : навчальний посібник. – Київ : Кондор-видавництво, 2017. – 368 с
3. Мерчандайзинг: навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. / А.А. Мазаракі, Н.Б. Ільченко. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2015. – 292 с.
4. Герасимчук З. В. Організація та технологія торгівлі: навч. посіб. / З. В. Герасимчук, Л. Л. Ковальська, І. М. Вахович. – Луцьк: «Надстир'я», 2015. – 324 с.

Допоміжні

1. Закон України «Про оптову та роздрібну торгівлю».
URL : <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0-89204-96#Text>
2. Законодавча база України про підприємництво. Офіційний сайт Держкомпідприємництва. URL : www.dkrp.gov.ua
3. Про захист прав споживачів: Закон України ред. від 16.07.19 № 1023-ХІІ
4. 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.
5. Гросул В.А. Управління стійким розвитком підприємств роздрібної торгівлі [Текст] : монографія / В.А. Гросул, Г.С. Баламут ; Харків. держ. ун-т

харчування та торгівлі. Харків : Вид-во Іванченка І. С., 2015. 258 с.: рис. , табл. Бібліогр.: С. 174–197.

6. Національний стандарт України. Роздрібна та оптова торгівля. Терміни та визначення понять. ДСТУ 4303:2004.

URL: <https://www.profiwins.com.ua/uk/directories1/dstu4303.html>

7. Крикавський Є. В., Косар Н. С., Чубала А. Маркетингова політика розподілу / Навчальний посібник // Є. В. Крикавський, Н. С. Косар, А. Чубала. – 2-ге видання, зі змінами. – Львів: Видавництво Львівської політехніки. – 2012. – 260 с. – (серія «Світ маркетингу і логістики». – Вип. 1).

8. Організація торгівлі: зб. ситуаційних задач, тестів та кросвордів / Н.О. Голошубова. – 2-ге вид., переробл. та допов. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2016. – 280 с.

9. Роздрібна торгівля учора і сьогодні. WORKABOX ВІД А ДО Я: підручник для початківців. Електронний ресурс.

URL : <http://workabox.ua/school/roznichnaya-torgovlya/>

10. Rak-Мłynarska, E., Шинкаренко, Н., Шевців, Л. (2021). Стратегія кооперенції (коопетиції) в системі ритейлу на засадах омніканальності. Економіка та суспільство, (29).

11. Пиріг С.О., Іщук Л.І., Ніколаєва А.М. Аналіз сучасного стану розвитку роздрібною торгівлі України. Том 1 № 16 (61) (2019): Економічні науки. Серія «Облік і фінанси».

12. Основні правила торгівлі продовольчими та непродовольчими товарами : зб. норм. док. з питань торгівлі. - К. : Атіка, 2018. - 512 с

13. 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>.

14. Топ-10 продуктових мереж України за кількістю магазинів.

URL : <http://www.worldfood.com.ua>.

15. Сайт брендингової агенції Fine про роздрібну торгівлю України 2020 рік. URL : <https://fineagencyy.com.ua/blog/688-rozdribna-torhivlia-v-ukraini.html>.

16. Стаття сайту Мінфін про роздрібну торгівлю України за 2020 рік URL : <https://index.minfin.com.ua/ua/economy/trade/retail/2020/>