

АНОТАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Назва дисципліни	МЕРЧАНДАЙЗИНГ
кафедра	Фінансів, обліку і маркетингу
П.І.Б. НПП	ст. викл., Тіверіадська Людмила Валеріївна
Ел. пошта викладача	tiveriadska.liudmyla@pgasa.dp.ua
Рекомендується для галузі знань (спеціальності, освітньої програми)	ОП для спеціальності 075 «Маркетинг»
Рівень ВО	другий (магістерський)
Курс на якому буде викладатись	1
Мова викладання	українська
Вимоги до початку вивчення дисципліни	не має
Що буде вивчатися	Основні правила, принципи та концепції мерчандайзингу; формування та розподіл потоків покупців у торговій залі магазину, особливості розроблення планogram магазинів різних типів спеціалізації; основні види, концепції та особливості систематизації викладання товарів на різних видах торговельно-технологічного обладнання у торговій залі магазину; впровадження візуального мерчандайзингу підприємствами роздрібною торгівлі; показники-індикатори ефективності мерчандайзингової діяльності підприємств роздрібною торгівлі.
Чому це цікаво/треба вивчати	Мерчандайзинг набув активного розвитку в останні двадцять років. Для справжніх фахівців мерчандайзинг — це абсолютно конкретна методика для значного підвищення продажів, отримання додаткового прибутку та здобуття конкурентних переваг. Поради провідних експертів з мерчандайзингу користуються великим попитом, а їхні лекції та майстер-класи збирають повні зали.
Чому можна навчитися (результати навчання)	Вивчення дисципліни дозволить: <ul style="list-style-type: none"> - аналізувати ринкову ситуацію; - забезпечувати конкурентоспроможність товарів, що просуваються, у торговельній точці; - використовувати інформаційні технології для вирішення завдань мерчандайзингу; - застосовувати практичні навички вибору цілей, методів та інструментів мерчандайзингу; - формувати імідж підприємства; - організовувати роботу служби мерчандайзингу і координувати її роботу з іншими службами (відділами).
Як можна користуватися набутими знаннями і уміннями (компетентності)	Знання та вміння у межах тематики дисципліни необхідні майбутнім маркетологам для набуття практичних вмінь з мерчандайзингу для підвищення ефективності діяльності підприємства. Опанування змісту навчальної дисципліни сприяє розумінню сутності та

	інструментів мерчандайзингу, а також вмінню ефективно управляти збутом товару у торгівельній точці, які передбачають дослідження попиту на товари, взаємовідносин зі споживачами, силу й активність конкурентної боротьби на місці продажу.
Інформаційне забезпечення	НМК дисципліни
Види навчальних занять (лекції)	лекції, практичні заняття
Вид семестрового контролю	екзамен
Максимальна кількість здобувачів	50
Мінімальна кількість здобувачів	10