

Національний університет водного господарства та
природокористування
Навчально-науковий інститут економіки та менеджменту

ЗАТВЕРДЖУЮ

Голова науково-методичної
ради НУВГП

_____ **Олег ЛАГОДНЮК**
« ____ » _____ 2020

06-08-008S

СИЛАБУС навчальної дисципліни		SYLLABUS	
Менеджмент на ринку товарів і послуг		Management in the market of goods and services	
Шифр за ОП	OK 29	Code in Educational Program	
Освітній рівень: бакалавр (перший)		Educational level: Bachelor's (first)	
Галузь знань: Управління і адміністрування	07	Field of knowledge: Management and administration	
Спеціальність: Менеджмент	073	Field of study: Management	
Освітня програма: Менеджмент		Educational Program: Менеджмент	

м. Рівне – 2020

Силабус навчальної дисципліни «Менеджмент на ринку товарів і послуг» для здобувачів вищої освіти ступеня «бакалавр», які навчаються за освітньо-професійною програмою «Менеджмент» спеціальності 073 «Менеджмент». Рівне. НУВГП. 2020. 20 стор.

ОПП на сайті університету: <http://ep3.nuwm.edu.ua/17885/>

Розробник силабусу: Фроленкова Н.А., к.е.н., доцент,
доцент кафедри менеджменту

Силабус схвалений на засіданні кафедри менеджменту
Протокол № 3 від “ 12 ” листопада _____ 2020 року

Завідувач кафедри: Кожушко Л.Ф., д.т.н., професор.


Керівник освітньої програми: Кожушко Л.Ф., д.т.н., професор

Схвалено науково-методичною радою з якості ННІЕМ
Протокол № 12 від “ 20 ” листопада _____ 2020 року

Голова науково-методичної ради з якості ННІЕМ: Н. Е. Ковшун, д.е.н.,
професор

СЗ №-5374в ЕДО.

© Фроленкова Н.А.
© НУВГП, 2020

ЗАГАЛЬНА ІНФОРМАЦІЯ	
Ступінь вищої освіти	бакалавр
Освітня програма	Менеджмент
Спеціальність	073 «Менеджмент»
Рік навчання, семестр	2-й рік навчання, 4-й семестр
Кількість кредитів	4
Лекції:	22
Практичні заняття:	20
Самостійна робота:	78
Курсова робота:	ні
Форма навчання	денна
Форма підсумкового контролю	екзамен
Мова викладання	українська
ІНФОРМАЦІЯ ПРО ВИКЛАДАЧА	
	Фроленкова Надія Анатоліївна, к.е.н, доцент, доцент кафедри менеджменту
Вікіситет	https://cutt.ly/mhdjtZg
ORCID	0000-0002-5248-6394
Як комунікувати	n.a.frolenkova@nuwm.edu.ua
ПРО ДИСЦИПЛІНУ	
Анотація навчальної дисципліни, в т.ч. мета та цілі	<p>Метою вивчення дисципліни є формування комплексу теоретичних знань щодо організації діяльності підприємств на ринку товарів і послуг; практичних навичок з особливостей функціонування на ринку підприємств різних галузей, достатніх для подальшої професійної спеціалізації в окремих його сегментах.</p> <p>Основними завданнями навчальної дисципліни є теоретична підготовка студентів та одержання практичних навичок з таких питань: обґрунтування методологічних принципів функціонування сучасного ринку та його сегментів; особливостей управління функціонуванням і розвитком організацій різної галузевої приналежності, їх ролі у сфері економічних відносин та складу як економічної системи; форм і методів менеджменту на ринку товарів і послуг; оцінювання ефективності використання окремих видів економічних інструментів на різних типах ринку.</p> <p>Методи навчання: лекції у формі діалогу, проблемні лекції, дослідницький метод, навчальна дискусія, аналіз конкретних ситуацій (case study), індивідуальні завдання для вирішення практичних вправ та задач, тестові завдання, проєктне навчання, демонстрації, рольові та ділові ігри .</p>

	Технології навчання: навчальні посібники, монографії, наукові статті, мультимедійні презентації, лекції, друкований роздатковий матеріал, проєктна технологія, інструкції, вебінари, онлайн курси.
Компетентності	ЗК. 4. Здатність застосовувати знання у практичних ситуаціях ЗК. 5. Знання та розуміння предметної області та розуміння професійної діяльності. ФК 1. Здатність визначати та описувати характеристики організації. ФК 2. Здатність аналізувати результати діяльності організації, зіставляти їх з факторами впливу зовнішнього та внутрішнього середовища. ФК 3. Здатність визначати перспективи розвитку організації. ФК 4. Вміння визначати функціональні області організації та зв'язки між ними. ФК 5. Здатність управляти організацією та її підрозділами через реалізацію функцій менеджменту, ФК 7. Здатність обирати та використовувати сучасний інструментарій менеджменту.
Програмні результати навчання	ПР3. Демонструвати знання теорій, методів і функцій менеджменту, сучасних концепцій лідерства. ПР5. Описувати зміст функціональних сфер діяльності організації. ПР6. Виявляти навички пошуку, збирання та аналізу інформації, розрахунку показників для обґрунтування управлінських рішень. ПР11. Демонструвати навички аналізу ситуації та здійснення комунікації у різних сферах діяльності організації. ПР17. Виконувати дослідження індивідуально та/або в групі під керівництвом лідера.
Перелік соціальних, «м'яких» навичок (soft skills)	1. Аналітичні навички. 2. Взаємодія з людьми, комунікаційні якості. 3. Вміння працювати в команді. 4. Навички переконання та аргументації. 5. Самопрезентація та навички публічних виступів. 6. Системне, креативне та логічне мислення. 7. Уміння бачити і вирішувати проблеми. 8. Готовність виконувати рутинну роботу. 9. Уміння сформувати команду.
Структура навчальної дисципліни	Зазначено нижче в таблиці
Методи оцінювання та структура оцінки	Система оцінювання знань студентів проводиться відповідно до Положення про організацію освітнього процесу в Національному університеті водного господарства та природокористування http://ep3.nuwm.edu.ua/4088/ Для оцінювання знань студентів передбачається проведення поточного та підсумкового контролю знань за

СКТС.

Розподіл обов'язкових балів, що присвоюються студентам

Поточне тестування та самостійна робота									Екзамен	Сума
T1	T2	T3	T4	T5	T6	T7	T8	T9	40	100
6	7	6	10	6	6	6	6	7		

T1, T2..... T9 – теми змістових модулів

За вчасне та якісне виконання завдань поточної діяльності та підсумкових контролів здобувач отримує обов'язкові бали:

- 40 балів – модульний контроль, який складається з двох модулів (МК 1 – 20 балів, МК 2 – 20 балів).

Дисципліна закінчується екзаменом, тому результати складання модульних контролів зараховуються як підсумковий контроль. Перескладати модульний контроль не дозволяється. Якщо здобувач із можливих 60 балів поточної складової оцінювання та 40 балів модульної або підсумкової складової оцінювання впродовж семестру набрав певну кількість балів (не менше 60) і такий результат його задовольняє, то набрана сума балів і є підсумковим результатом успішного складання екзамену. Якщо здобувача не задовольняє набрана кількість балів, то він повинен скласти підсумковий контроль під час екзаменаційної сесії (у межах 40 балів), при цьому усі набрані впродовж семестру бали модульних контролів анулюються, тобто результати складання підсумкового контролю знань додаватимуться до раніше набраних балів поточної складової оцінювання (у межах 60). Здобувач вищої освіти має право взагалі не складати модульні контрольні тести впродовж семестру, а відразу планувати складати підсумковий контроль під час екзаменаційної сесії.

Студенти мають можливість отримати додаткові бали (бонуси) за участь у конференціях, конкурсах, проєктах – до 10 балів.

Усі модульні контролі проходять у формі тестування на навчальній платформі Moodle. Для забезпечення права на об'єктивне оцінювання студентам надається право подавати в письмовій формі апеляційну скаргу про незгоду з отриманими балами.

Положення про семестровий поточний та підсумковий контроль навчальних досягнень здобувачів вищої освіти <https://nuwm.edu.ua/struktorni-pidrozdili/navch-nauk-tsentr-nezaleznoho-otsiniuvannia-znan/dokumenty>

Місце навчальної дисципліни в освітній траєкторії здобувача вищої освіти

Теоретичною і методологічною базою вивчення дисципліни «Менеджмент на ринку товарів і послуг» є дисципліни гуманітарного та загальноекономічного циклів. Матеріал дисципліни базується на знаннях, які студенти отримали при вивченні таких навчальних дисциплін, як «Маркетинг», «Менеджмент», «Мікроекономіка».

	<p>Знання та навички з навчальної дисципліни «Менеджмент на ринку товарів і послуг» допоможуть оволодіти компетентностями з навчальних дисциплін «Основи бізнес-планування і проектний аналіз», «Планування та організація діяльності підприємства», «Прийняття управлінських рішень».</p>
Поєднання навчання та досліджень	<p>Створюються умови для поєднання навчальної та позанавчальної діяльності шляхом залучення студентів до наукового гуртка «Практичні інструменти сучасного менеджменту», участі у студентських проєктах.</p> <p>Студенти мають можливість додатково отримати бали за виконання індивідуальних завдань дослідницького характеру, а також можуть бути долучені до написання та опублікування тез і наукових статей з тематики курсу.</p>
Інформаційні ресурси	<p>Основна література</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Апопій В.В., Олексин І.І., Шутовська Н.О., Футало Т.В. Організація і технологія надання послуг Навчальний посібник. К.: ВЦ Академія. 2006. 312 с. 2. Апопій В. В. Функціонування та регулювання ринку праці у сфері торгівлі / В. В. Апопій, О. І. Іляш, Н. Г. Міценко. Л.: ЛКА. 2009. 224 с. 3. Бєлявцев М.І. Управління інфраструктурою ринку: Навч. посібник для студ. вищих навч. закладів/ М.І. Бєльцев, Л.В. Шестопалова. К.: Центр навчальної літератури. 2005. 416 с. 4. Біловодська О.А. Маркетинговий менеджмент: навч. посіб./ О.А. Біловодська. К: Знання. 2010. 332 с. 5. Бланк І.А. Торгівельний менеджмент. К.: Ніка-Центр. 2004. 487 с. 6. Виноградська А.М. Технологія комерційного підприємництва: Навч. пос. К.: ЦНЛ. 2006. 780 с. 7. Єрмошенко М.І. Комерційна діяльність посередницьких організацій: Навчальний посібник. К.: НАУ. 2003. 8. Куценко В. М. Маркетинговий менеджмент: Навч. посіб. К.: МАУП, 2003. 184 с. 9. Мальченко В.М. Маркетинг послуг : навч. посібник. К. : КНЕУ, 2006. 359 с. 10. Моргулець Оксана Борисівна. Менеджмент у сфері послуг: навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл./ О.Б. Моргулець. К.: Центр учб. л-ри. 2012. 383 с. 11. Обротко Б.А. Менеджмент посередницької та біржової діяльності: Навчальний посібник. К.: МАУП, 2003. 264 с. 12. Організація торгівлі: підручник / І. П. Міщук, В. М. Ребицький; ред В. В. Апопій, 2-е вид К. центр навч літ-ри. 2005. 616с. 13. Пепа Т. В. Біржова діяльність. Навчальний посібник / Пепа Т. В., Пішеніна Т. І., Лавринович В. В. Видавництво Ліра-К. 2009 р. 14. Пилипчук В.П., Данніков О.В. Управління продажем: Навчальний посібник. К.: КНЕУ. 2011. 626 с.

	<p>15. Положення про функціонування фондових бірж: Затв. рішенням Нац. комісії з цінних паперів і фондового ринку від 22 лист. 2012 р., № 1688. // [Електронний ресурс]. Режим доступу: zakon.rada.gov.ua</p> <p>16. Прокопенко О.В., Школа В.Ю., Дегтяренко О.О., Махнуша С.М. Інфраструктура товарного ринку. Навчальний посібник. К.: Центр учбової літератури. 2007. 296 с.</p> <p>17. Савицька Н.Л. Торговельне підприємство: навчально-методичний посібник /Н.Л.Савицька, І. Ю.Мелушова, А.В.Красноусов, К.С.Олініченко. Х.: Видавництво Іванченка І. С. 2017. 214 с.</p> <p>18. Шелудько В.М. Фінансовий ринок: Навч. посіб. — 3-те вид., випр. і доп. К.: Знання-Прес. 2008.</p> <p>19. Шканова О.М. Управління інфраструктурою ринку: Навчальний посібник. К.:МАУП. 2004. 254с.</p> <p style="text-align: center;">Додаткова література</p> <p>20. Божкова В.В. Мерчандайзинг: навч. посіб. /Божкова В.В., Башук Т.О. Суми: ВТД "Університетська книга". 2007. 125 с.</p> <p>21. Виноградська А. М. Комерційне підприємство: сучасний стан, стратегії розвитку. Монографія /А. М. Виноградська К: Центр навч. літ-ри. 2004. 807с.</p> <p>22. Говорушко Т.А. Страхові послуги. Навч. посіб. К.: Центр навчальної літератури. 2005.</p> <p>23. Голиков Е. А. Оптовая торговля: менеджмент, маркетинг, логистика, финансы, безопасность: учеб-практ пособие / Е. А. Голиков М: Экзамен, 2004. 272 с.</p> <p>24. Кардаш В.Я., Павленко І.А., Шафалюк О.К., Василькова Н.В. Товарна інноваційна політика: підручник. 2-ге вид., переробл. і доповн. К.: КНЕУ, 2010. 391 с.</p> <p>25. Ключкова М.С. Мерчандайзинг: учеб.-практ. пособие / Ключкова М. С, Логинова Е. Ю., Якорева А. С. М.: Дашков и К. 2009. 268 с.</p> <p>26. Савощенко А.С. Інфраструктура товарного ринку : Навч. посіб. К.: КНЕУ, 2005. 336 с</p> <p>27. Савощенко А. С. Управління інфраструктурою ринку: Навчальний посібник. К.: КНЕУ. 2005. 340 с.</p> <p>28. Олійник С.У. Теорія та практика менеджменту персоналу: підручник. Х. :НУА, 2013. 376 с.</p>
ПРАВИЛА ТА ВИМОГИ (ПОЛІТИКА)	
Дедлайни та перескладання	Завдання навчальної дисципліни повинні бути виконані продовж 14 днів від дня проведення лекційного чи практичного заняття. У разі відсутності на занятті через хворобу або мобільність, студент зобов'язаний самостійно виконати завдання відповідно до методичних рекомендацій, розміщених на навчальній платформі

	<p>Moodle.</p> <p>Допускається у порядку, встановленому НУВГП, вільне відвідування студентами навчальних занять відповідно до Порядку про вільне відвідування студентами навчальних занять в НУВГП http://ep3.nuwm.edu.ua/6226/</p> <p>Інформація щодо перездачі модулів розміщена в розділі Оголошення на навчальній платформі НУВГП https://exam.nuwm.edu.ua/</p> <p>Порядок ліквідації академічних заборгованостей у НУВГП http://ep3.nuwm.edu.ua/4273/1/4273.pdf</p>
Правила академічної доброчесності	<p>Студенти повинні дотримуватися принципів та правил академічної доброчесності, сумлінно та самостійно (крім випадків, що санкціоновано передбачають групову роботу) виконувати навчальні та дослідницькі завдання, посилаючись на джерела, з яких береться інформація.</p> <p>Якщо у виконаному практичному завданні виявлено запозичення з інших джерел без належного посилання, оцінювання такого завдання знижується у відповідності до виявлених порушень.</p> <p>У випадку виявлення списування під час проведення поточного та підсумкового контролю, результати оцінювання такого студента скасовуються.</p> <p>Неприйнятним є порушення норм моралі, зокрема негідне поведіння у громадських місцях, на території університету, вживання ненормативної лексики; завдання шкоди матеріально-технічній базі університету.</p> <p>Положення про виявлення та запобігання академічного плагіату в Національному університеті водного господарства та природокористування https://nuwm.edu.ua/sp/akademichna-dobrochesnisti</p> <p>Кодекс честі студента https://nuwm.edu.ua/sp/akademichna-dobrochesnisti</p> <p>Академічна доброчесність. Національне агентство із забезпечення якості вищої освіти https://cutt.ly/zhdjgfb</p> <p>Якість освіти. НУВГП https://nuwm.edu.ua/sp</p>
Вимоги до відвідування	<p>Пропущенні заняття з навчальної дисципліни відпрацьовуються шляхом самостійного виконання завдань відповідно до методичних рекомендацій. Завдання розміщені на навчальній платформі Moodle. Студент може звернутись безпосередньо до викладача з приводу отримання індивідуальних завдань або з використанням зазначених засобів комунікації.</p> <p>Мобільні телефони та ноутбуки можуть вільно використовуватись студентами на заняттях для виконання практичних та ситуаційних завдань, роботи із статистичними даними.</p>
Неформальна та інформальна освіта	<p>В межах вивчення дисципліни наявна можливість визнання (перезарахування) результатів навчання, набутих у неформальній та інформальній освіті. Положення про неформальну та інформальну освіту в НУВГП</p>

	<p>https://nuwm.edu.ua/strukturni-pidrozdili/centr-neformalnoji-osviti/dokumenti</p> <p>Prometheus. URL: https://prometheus.org.ua/ (Комунікаційні інструменти для побудови репутації. Маркетинг: розробка та продаж пропозиції цінності. Публічні закупівлі. Публічні закупівлі для бізнесу. Сучасне керівництво проектами - мистецтво порушення правил).</p> <p>EdEra — студія онлайн-освіти. URL: https://www.ed-era.com/ (Ефективні комунікації для освітніх управлінців. Онлайн-курс про те, як розвивати готельно-ресторанний бізнес у посткарантинні часи. Публічні консультації.)</p> <p>Happy Monday. URL: https://happymonday.ua/education (Основи цифрового маркетингу)</p> <p>Державна служба зайнятості. URL: https://skills.dcz.gov.ua/all-courses/ (Майстерність спілкування з різними клієнтами. Покрокові дії щодо добору працівників.)</p> <p>Освітній ХАБ міста Києва. URL: https://eduhub.in.ua/ (Продажі і комунікації. Маркетинг. Організація івентів.)</p>
ДОДАТКОВО	
Правила отримання зворотної інформації про дисципліну	<p>Для отримання зворотного зв'язку використовується анкетування здобувачів освіти з метою оцінювання якості навчання та викладання, анкетування випускників.</p> <p>З результатами анкетування можна ознайомитись на сайті НУВГП в розділі Моніторинг якості https://nuwm.edu.ua/strukturni-pidrozdili/vyo/proekti-dokumentiv</p>
Оновлення	Оновлення навчальної дисципліни здійснюватиметься щорічно за результатами опитування студентів, з ініціативи гаранта освітньої програми, випускників, роботодавців.
Навчання осіб з інвалідністю	Навчання осіб з інвалідністю здійснюється із застосуванням особистісно-орієнтованих методів навчання та з урахуванням індивідуальних особливостей навчально-пізнавальної їх діяльності таких осіб відповідно до затверджених документів, протоколів та рішень https://nuwm.edu.ua/sp/dlja-osib-z-invalidnistju
Інтернаціоналізація	<p>Business Management Ideas. URL: https://www.businessmanagementideas.com/marketing-management/</p> <p>Investopedia. URL: https://www.investopedia.com/</p> <p>Tutorialspoint. URL: https://www.tutorialspoint.com/marketing_management/</p> <p>Yasm. URL: https://yasm.com/wiki/en/index.php/Service_Management_Processes</p>

	Serviceaide. URL: https://serviceaide.com/
--	---

СТРУКТУРА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Лекції 22 год.	Практичні 20 год.	Самостійна робота 78 год.
РЕЗУЛЬТАТИ НАВЧАННЯ – РН1 Демонструвати знання теорій, методів і функцій менеджменту, сучасних концепцій лідерства.		
Види навчальної роботи студента (що студенти повинні виконати)	Знати особливості реалізації функцій менеджменту в організаціях сфери торгівлі та послуг різних форм власності та видів діяльності. Уміти диференціювати ринки товарів і послуг за різними критеріями. Оволодіти інструментарієм управління асортиментом і запасами, методами ціноутворення, сегментації та позиціонування товарів і послуг на ринку. Визначати складові елементи кадрового менеджменту організацій на ринку товарів і послуг. Визначати переваги та особливості інформаційного менеджменту в організаціях сфери торгівлі і послуг. Опанувати методологію стратегічного управління на ринку товарів і послуг. Розуміти особливості формування організаційних структур на підприємствах торгівлі і послуг. Уміти сформулювати систему мотивації для персоналу організацій різних галузей та форм власності.	
Методи та технології навчання	Міждисциплінарне навчання, проблемна лекція, тестові завдання, міні-лекція, демонстрація, робота в команді, лекція у формі діалогу, рольові ігри, обговорення, міні-лекція, ділові ігри.	
Засоби навчання	Навчальні посібники, підручники, наукові статті, мультимедійне обладнання, друкований роздатковий матеріал, монографії, дидактичні матеріали, графічні засоби, моделі, таблиці, ілюстративні матеріали, відео-записи, презентації.	
За поточну (практичну) складову оцінювання 12 балів		За модульний (теоретичний) контроль знань, модуль 8 балів
РЕЗУЛЬТАТИ НАВЧАННЯ – РН2 Описувати зміст функціональних сфер діяльності організації.		
Види навчальної роботи студента (що студенти повинні виконати)	Ідентифікувати та диференціювати види ринкових процесів за функціональним призначенням. Знати особливості функціонування різних форм посередництва на оптовому ринку. Опанувати технології біржової торгівлі. Розуміти характеристики та особливості реалізації процесів управління закупівлями, розробки нових товарів, логістики, реалізації продукції, сервісного обслуговування. Засвоїти передумови, нормативно-правове забезпечення та інструментарій управління якістю товарів і послуг. Пропонувати шляхи формування конкурентних переваг у сфері послуг. Розуміти принципи позиціонування товарів і послуг на ринку. Опанувати технологію надання послуг та сервісного обслуговування. Дослідити особливості менеджменту на електронному	

	ринку.
Методи та технології навчання	Міждисциплінарне навчання, проблемна лекція, мозковий штурм, навчальна дискусія, тестові завдання, навчання на основі досвіду, демонстрація, аналіз конкретних ситуацій (case study), індивідуальні завдання для вирішення практичних вправ та задач, робота в команді, лекція у формі діалогу, проектна технологія, дослідницький метод, модульне навчання, обговорення, міні-лекція, ділові ігри.
Засоби навчання	Навчальні посібники, підручники, наукові статті, інформаційно-комунікаційне обладнання, комп'ютерна техніка, мультимедійне обладнання, програмні продукти, друкований роздатковий матеріал, монографії, графічні засоби, моделі, таблиці, ілюстративні матеріали, відео-записи, презентації, інструкції.
За поточну (практичну) складову оцінювання 12 балів	За модульний (теоретичний) контроль знань, модуль 8 балів
РЕЗУЛЬТАТИ НАВЧАННЯ – РН3 Виявляти навички пошуку, збирання та аналізу інформації, розрахунку показників для обґрунтування управлінських рішень	
Види навчальної роботи студента (що студенти повинні виконати)	Уміти здійснювати пошук, збір та аналіз інформації щодо функціонування ринку товарів і послуг. Визначати доцільність використання інформаційних технологій та продуктів для забезпечення діяльності організацій сфери торгівлі і послуг. Критично осмислювати методи прийняття управлінських рішень у відповідності до особливостей діяльності організацій сфери торгівлі та послуг. Визначати основні показники ефективності господарської діяльності організацій сфери торгівлі та послуг.
Методи та технології навчання	Міждисциплінарне навчання, проблемна лекція, тестові завдання, навчання на основі досвіду, міні-лекція, демонстрація, аналіз конкретних ситуацій (case study), індивідуальні завдання для вирішення практичних вправ та задач, робота в команді, лекція у формі діалогу, дебати, проектна технологія, дослідницький метод, модульне навчання, творчий метод, обговорення, міні-лекція, навчальна дискусія.
Засоби навчання	Навчальні посібники, підручники, наукові статті, інформаційно-комунікаційне обладнання, комп'ютерна техніка, мультимедійне обладнання, програмні продукти, друкований роздатковий матеріал, монографії, дидактичні матеріали, графічні засоби, моделі, таблиці, ілюстративні матеріали, відео-записи, презентації, інструкції.
За поточну (практичну) складову оцінювання 12 балів	За модульний (теоретичний) контроль знань, модуль 8 балів
РЕЗУЛЬТАТИ НАВЧАННЯ – РН4 Демонструвати навички аналізу ситуації та здійснення комунікації у різних сферах діяльності організації.	
Види навчальної роботи студента (що студенти повинні виконати)	Мати навички аналізу ситуації на ринку товарів і послуг, оцінювання зовнішнього оточення, методів комунікації організації зі стейкхолдерами. Виявляти специфічні проблеми управління організаціями на ринку товарів і

	послуг. Ідентифікувати та проєктувати комунікації всередині організацій сфери торгівлі та послуг.	
Методи та технології навчання	Проблемна лекція, мозковий штурм, навчальна дискусія, тестові завдання, навчання на основі досвіду, міні-лекція, демонстрація, аналіз конкретних ситуацій (case study), індивідуальні завдання для вирішення практичних вправ та задач, робота в команді, лекція у формі діалогу, дебати, проектна технологія, фокус-група, дослідницький метод, обговорення, контекстне навчання, навчальна дискусія, ділові ігри.	
Засоби навчання	Навчальні посібники, підручники, наукові статті, інформаційно-комунікаційне обладнання, комп'ютерна техніка, мультимедійне обладнання, програмні продукти, друкований роздатковий матеріал, графічні засоби, моделі, таблиці, ілюстративні матеріали, відео-записи, презентації, інструкції.	
За поточну (практичну) складову оцінювання 12 балів		За модульний (теоретичний) контроль знань, модуль 8 балів
РЕЗУЛЬТАТИ НАВЧАННЯ – РН5 Виконувати дослідження індивідуально та/або в групі під керівництвом лідера.		
Види навчальної роботи студента (що студенти повинні виконати)	Виконувати дослідження ринків товарів і послуг, електронного ринку, зовнішнього і внутрішнього оточення організації. Проводити дослідження галузей сфери торгівлі, послуг, виявляти проблеми та перспективи розвитку. Уміти управляти проєктами, реалізовувати заходи у сфері торгівлі та послуг.	
Методи та технології навчання	Міждисциплінарне навчання, мозковий штурм, навчальна дискусія, тестові завдання, навчання на основі досвіду, демонстрація, аналіз конкретних ситуацій (case study), індивідуальні завдання для вирішення практичних вправ та задач, робота в команді, лекція у формі діалогу, дебати, проектна технологія, вебінар, фокус-група, дослідницький метод, модульне навчання, творчий метод, обговорення, міні-лекція, навчальна дискусія, ділові ігри.	
Засоби навчання	Навчальні посібники, підручники, наукові статті, інформаційно-комунікаційне обладнання, комп'ютерна техніка, мультимедійне обладнання, програмні продукти, друкований роздатковий матеріал, монографії, дидактичні матеріали, графічні засоби, моделі, таблиці, ілюстративні матеріали, відео-записи, презентації, інструкції, онлайн-курси.	
За поточну (практичну) складову оцінювання 12 балів		За модульний (теоретичний) контроль знань, модуль 8 балів
Усього за поточну (практичну) складову оцінювання, балів		60
Усього за модульний (теоретичний) контроль знань, модуль 1, модуль 2, бали		40
Усього за дисципліну		100

ЛЕКЦІЙНІ ТА ПРАКТИЧНІ РОБОТИ

Тема 1. Характеристика ринку товарів і послуг. Елементи ринку товарів і послуг як об'єкт управління.			
Результати навчання PH1, PH5	Кількість годин: лекції - 2, практ. - 2	Література: 3; 10; 16; 19; 26; 27	Додаткові ресурси: Ринок: поняття, сутність, структура, умови формування та функції. URL: https://osvita.ua/vnz/reports/econom_theory/21737/ Передумови й умови функціонування ринкових відносин. URL: https://studopedia.com.ua/1_332207_peredumovi-y-umovi-funktsionuvannya-rinkovih-vidnosin.html Особливості товарного ринку. URL: https://pidru4niki.com/marketing/osoblivosti_tovarnogo_rinku Поняття товарного ринку. Класифікації ринків. URL: https://buklib.net/books/37654/ Ринок послуг України. URL: https://pidru4niki.com/15080906/menedzhment/rinok_poslug_ukrayini Класифікація і загальна характеристика послуг. URL: https://pidru4niki.com/16580226/menedzhment/klasifika_tsiya_zagalna_harakteristika_poslug Класифікація послуг. URL: https://stud.com.ua/170628/marketing/klasifikatsiya_poslug Менеджмент у сфері послуг. URL: https://studfile.net/preview/5010549/
Опис теми	Передумови й умови функціонування ринкових відносин. Товарний ринок, класифікація товарних ринків. Ринок послуг та його елементи. Організації сфери торгівлі і послуг як об'єкт управління. Менеджмент на ринку товарів і послуг.		
Тема 2. Ринкові процеси на товарному ринку.			
Результати навчання PH1, PH2, PH4, PH5	Кількість годин: лекції - 4, практ. - 4	Література: 3; 7; 11; 12; 13; 15; 16; 19; 23; 26	Додаткові ресурси: Інфраструктура товарного ринку. URL: https://buklib.net/books/21915/ Оптова й роздрібна торгівля: характеристика основних представників URL: https://buklib.net/books/37395/ Оптова та роздрібна торгівля. URL: http://www.info-library.com.ua/books-text-9615.html Форми і види оптової торгівлі. URL: https://stud.com.ua/73449/marketing/formi_vidi_optovoy_i_torgivli Форми організації оптової торгівлі. URL: https://library.if.ua/book/42/2952.html Організаційно-правові питання торговельної діяльності: оптова і роздрібна торгівля. URL: http://www.visnuk.com.ua/ua/pubs/id/749 Роздрібна торгівля. URL: https://pidru4niki.com/marketing/rozdribna_torgivlya

			<p>Організація торгівлі. URL: http://elibrary.donnuet.edu.ua/921/1/Rozhenko_2017-3.pdf</p> <p>Товарна біржа як елемент інфраструктури ринку. URL: http://adhdportal.com/book_1986_chapter_7_ROZDL_4_TOVARNA_BRZHA_JAK_ELEMENT_NFRASTRUKT_URI_RINKU.html</p> <p>Виставки та ярмарки - суть, цілі, види, порядок проведення. URL: https://pidru4niki.com/marketing/vistavki_yarmarki_sut_t_sili_vidi_poryadok_provedennya</p> <p>Франчайзинг: поняття, види, форми. Договір франчайзингу. URL: https://osvita.ua/vnz/reports/law/9649/</p> <p>Все про франчайзинг. URL: https://franchising.ua/franchayzing/</p> <p>Персональний продаж. URL: https://library.if.ua/book/22/1694.html https://studfile.net/preview/9647947/</p>
Опис теми	<p>Поняття ринкових процесів. Види та форми торговельної діяльності. Поняття оптової торгівлі. Місце оптової торгівлі в ринкових процесах. Суб'єкти та інфраструктура оптової торгівлі. Організація роздрібною торгівлі. Сутність, ознаки та функції роздрібною торгівлі. Форми роздрібною торгівлі. Види підприємств роздрібною торгівлі. Товарні біржі як елемент товарної інфраструктури. Види товарних бірж. Організація і технологія біржовою торгівлі. Інші види ринкових процесів: ярмарки, виставки, франчайзинг, дропшипінг, персональний продаж.</p>		
<p>Тема 3. Основи торговельного менеджменту. Управління основними бізнес-процесами на ринку товарів.</p>			
Результати навчання PH1, PH2, PH3, PH5	Кількість годин: лекції - 2, практ. - 4	Література: 2; 5; 6; 11; 12; 13; 14; 17; 19; 23; 24; 27	<p>Додаткові ресурси:</p> <p>Сутність і класифікація бізнес-процесів. URL: https://studopedia.eu/12_18800_sutnist-i-klasifikatsiya-biznes-protsesiv.html</p> <p>Управління закупівлями. URL: https://studme.com.ua/1510082714279/logistika/upravlenie_zakupkami.htm https://stud.com.ua/14279/logistika/upravlennya_zakupivlyami</p> <p>Управління товарними запасами підприємств роздрібною торгівлі. URL: http://elib.hduht.edu.ua/bitstream/123456789/2360/1/%D0%9C%D0%BE%D0%BD%D0%BE%D0%B3%D1%80%D0%B0%D1%84%D1%96%D1%8F%20%D0%9E%D0%BB%D1%96%D0%BD%D1%96%D1%87%D0%B5%D0%BD%D0%BA%D0%BE.PDF</p> <p>Управління асортиментом товарів в роздрібних мережах крупноформатних підприємств торгівлі. URL: http://www.lute.lviv.ua/fileadmin/www.lac.lviv.ua/data/pi</p>

			drozdily/Aspirantura/Rady/Spec_vchena_rada/Dysertaci/2018_07/Pavlova_Disert.pdf Логістичний процес на складі. URL: https://studfile.net/preview/8165603/ Порядок провадження торгівельної діяльності та правила обслуговування споживачів. URL: https://wiki.1551.gov.ua/pages/viewpage.action?pageId=10911928 Облік процесу реалізації готової продукції і формування фінансових результатів готової продукції. URL: https://pidru4niki.com/1235022253227/buhgalterskiy_oblik_ta_audit/oblik_protsestu_realizatsiyi_gotovoyi_produktiyi_formuvannya_finansovih_rezultatuv_gotovoyi_produktiyi Правила торгового обслуговування покупців. URL: https://refdb.ru/look/1900850-pall.html Мерчендайзинг. URL: https://pidru4niki.com/11680524/marketing/merchandayzing https://stud.com.ua/73452/marketing/merchandayzing Гарантійні зобов'язання продавця: особливості обліку. URL: https://www.golovbukh.ua/article/6805-garantyn-zobovyazannya-prodavtsya-osoblivost-obliku?switchToSiteVersion=default
Опис теми	Характеристика та класифікація бізнес-процесів в організаціях товарного ринку. Управління закупівлями і логістика. Управління асортиментом та запасами. Управління складуванням і зберіганням товару. Управління процесом реалізації товарів та обслуговування споживачів. Нормативно-правове забезпечення торговельної діяльності. Мерчендайзинг. Управління післяпродажним та гарантійним обслуговуванням.		
Тема 4. Ринок послуг та його елементи.			
Результати навчання РН2, РН3, РН4, РН5	Кількість годин: лекції - 2, практ. - 2	Література: 1; 2; 7; 10; 18; 22	Додаткові ресурси: Ринок послуг України. URL: https://pidru4niki.com/15080906/menedzhment/rinok_poslug_ukrayini Класифікація і загальна характеристика послуг. URL: https://pidru4niki.com/16580226/menedzhment/klasifikatsiya_zagalna_harakteristika_poslug Класифікація послуг. URL: https://stud.com.ua/170628/marketing/klasifikatsiya_poslug Особливості послуги як специфічного виду товару. URL: https://pidru4niki.com/12720712/menedzhment/osoblivosti_poslugi_spetsifichnogo_vidu_tovaru Основні види послуг, їх характеристика та класифікація. URL: http://toplutsk.com/articles-article_1604.html Інформаційний консалтинг. URL:

			<p>https://sites.google.com/site/informacijniproduktiiposlugi/informacijnij-konsalting Класифікація консультаційних послуг. URL: https://stud.com.ua/3056/menedzhment/klasifikatsiya_konsultatsiynih_poslug Ринок освітніх послуг. URL: https://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%A0%D0%B8%D0%BD%D0%BE%D0%BA_%D0%BE%D1%81%D0%B2%D1%96%D1%82%D0%BD%D1%96%D1%85_%D0%BF%D0%BE%D1%81%D0%BB%D1%83%D0%B3 Особливості туристичних послуг. URL: https://tourlib.net/books_ukr/pucentejlo51.htm Управління послугами зв'язку. URL: http://www.dut.edu.ua/uploads/l_80_11891508.pdf Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг. URL: https://ips.ligazakon.net/document/T012664?an=494 Фінансові послуги та їх розвиток в Україні. URL: https://pidru4niki.com/2015060964899/finansii/finansovi_poslugi_rozvitok_ukrayini Побутові послуги. URL: https://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%9F%D0%BE%D0%B1%D1%83%D1%82%D0%BE%D0%B2%D1%96_%D0%BF%D0%BE%D1%81%D0%BB%D1%83%D0%B3%D0%B8 https://consumerhm.gov.ua/1132-shcho-potribno-dlya-ukladennya-dogovoru-pro-postachannya-elektричної-enerгії-u-razi-zmini-vlasnika-ob-ekta-bez-vidklyuchennya-ob-ekta-vid-elektropostachannya Соціально-культурні послуги. URL: https://pidru4niki.com/14960624/menedzhment/sotsialno-kulturni_poslugi Житлово-комунальні послуги. URL: https://pidru4niki.com/14960624/menedzhment/sotsialno-kulturni_poslugi Види соціальних послуг. URL: https://carpathia.gov.ua/informaciyna-posluga/vydy-socialnyh-poslug-ta-formy-yih-nadannya https://studopedia.com.ua/1_58444_sotsialno-kulturni-poslugi.html Інноваційні технології в готельно-ресторанному бізнесі. URL: http://old.nuft.edu.ua/page/51adaed39c2a2/files/%D0%B3%D0%BE%D1%82_%D1%80%D0%B5%D1%81%D1%82_2020.pdf</p>
Опис теми	Особливості послуг як товару. Характеристика галузей сфери послуг. Особливості управління, проблеми, перспективи різних галузей сфери послуг в Україні. Інфраструктура ринку послуг.		
Тема 5. Основи менеджменту у сфері послуг. Управління основними процесами на ринку послуг.			
Результати	Кількість	Література:	Додаткові ресурси:

навчання PH1, PH2, PH4	годин: лекції - 2	1; 3; 7; 9; 10; 27	<p>Моделі процесу надання послуг. URL: https://studfile.net/preview/6176910/page:8/</p> <p>Технології надання послуг в системі соціального обслуговування різних категорій населення. URL: https://studme.com.ua/18800413/sotsiologiya/tehnologii_okazaniya_uslug_sisteme_sotsialnogo_obslyzhvaniya_razlichnym_kategoriyam_naseleniya.htm</p> <p>Організація і технологія надання послуг. URL: https://academia-pc.com.ua/product/94</p> <p>Технологія надання послуг. URL: http://elib.hduht.edu.ua/bitstream/123456789/1437/1/%D0%A2%D0%B5%D1%85%D0%BD%D0%BE%D0%B%D0%BE%D0%B3%D1%96%D1%8F%20%D0%BD%D0%B0%D0%B4%D0%B0%D0%BD%D0%BD%D1%8F%20%D0%BF%D0%BE%D1%81%D0%BB%D1%83%D0%B3%20%D1%96%D0%BD%D0%B4%D1%96%D0%B2%D1%96%D0%B4%D1%83%D0%B0%D0%BB%D1%8C%D0%BD%D1%96.pdf</p> <p>Формування асортименту послуг. URL: http://probleconomy.kpi.ua/pdf/2011_12.pdf</p> <p>Поняття і види сервісних послуг. URL: https://stud.com.ua/170661/marketing/ponyattya_vidi_servisnih_poslug</p> <p>Правове регулювання відносин з надання послуг. URL: https://er.knutd.edu.ua/bitstream/123456789/14718/2/T_elestakova_PRVNP_NP.pdf</p> <p>Основні методи надання послуг і методи обслуговування. URL: https://ppt-online.org/198464</p>
Опис теми	Особливості організації і технології основних бізнес-процесів в організаціях сфери послуг. Розробка нових послуг та виведення їх на ринок. Управління процесом обслуговування споживачів. Організація і технологія надання послуг, основні операції з надання послуг. Комерційні операції щодо реалізації послуг в різних галузях. Управління асортиментом послуг. Сервісне обслуговування споживачів. Нормативно-правове забезпечення сфери послуг. Форми і методи надання послуг.		
Тема 6. Маркетинг на ринку товарів і послуг			
Результати навчання PH1, PH2, PH4, PH5	Кількість годин: лекції - 2, практ. - 2	Література: 4; 7; 8; 9; 24; 26	<p style="text-align: center;">Додаткові ресурси:</p> <p>Маркетинг послуг. URL: https://sites.google.com/site/marketingdistance/tema-5/5-8-marketing-poslug</p> <p>http://repository.ldufk.edu.ua/bitstream/34606048/11841/1/Marketing_poslyg_30.01.2018_%D0%A0%D0%95%D0%94.pdf</p> <p>Система конкурентних стратегій підприємства. URL: http://dspace.oneu.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/748/1/%D0%9A%D0%BE%D1%88%D0%B5%D0%BB%D1%83%D0%BF%D0%BE%D0%B2%20%D0%86.%D0%A4.%20%D0%A1%D0%B8%D1%81%D1%82%D0</p>

			<p>%B5%D0%BC%D0%B0%20%D0%BA%D0%BE%D0%BD%D0%BA%D1%83%D1%80%D0%B5%D0%BD%D1%82%D0%BD%D0%B8%D1%85%20%D1%81%D1%82%D1%80%D0%B0%D1%82%D0%B5%D0%B3%D1%96%D0%B9%20%D0%BF%D1%96%D0%B4%D0%BF%D1%80%D0%B8%D1%94%D0%BC%D1%81%D1%82%D0%B2%D0%B0.pdf</p> <p>Сегментація ринку і позиціонування товару. URL: https://library.if.ua/book/42/2938.html</p> <p>Ціноутворення на різних типах ринків. https://buklib.net/books/22546/</p> <p>Методи ціноутворення на ринку послуг. URL: https://pidru4niki.com/17540801/marketing/metodi_tsino_utvorennya_rinku_poslug</p> <p>Основні методи просування товару на ринок. URL: https://aboutmarketing.info/osnovny-marketynhu/osnovni-metody-prosuvannya-tovaru-na-rynok/</p>
Опис теми	Особливості формування і закономірності розвитку потреб у товарах і послугах. Особливості формування конкурентних переваг у сфері товарів і послуг. Конкурентна стратегія суб'єктів бізнесу на ринку товарів і послуг. Сегментація ринку товарів і послуг. Позиціонування товарів і послуг на ринку. Забезпечення відповідності попиту на послуги і їх пропозиції. Особливості ціноутворення на ринку товарів і послуг. Просування товарів і послуг на ринку.		
Тема 7. Управлінські бізнес-процеси в торговельному менеджменті. Особливості управління організаціями сфери послуг			
Результати навчання РН1, РН3, РН5	Кількість годин: лекції - 2, практ. - 4	Література: 3; 5; 10; 12; 19; 27	<p>Додаткові ресурси:</p> <p>Сутність стратегічного управління підприємством. URL: http://ena.lp.edu.ua/bitstream/ntb/23491/1/12-55-60.pdf</p> <p>Стратегічне управління. URL: http://www.dut.edu.ua/uploads/l_1226_84077770.pdf</p> <p>Організаційні моделі у сфері торгівлі. URL: https://pidru4niki.com/18331013/marketing/organizatsiy_ni_modeli_sferi_torgivli</p> <p>Організаційні структури управління комерцією. URL: https://studme.com.ua/16010717/marketing/organizatsi_onnye_struktury_upravleniya_kommertsiey.htm</p> <p>Опорний конспект з організації торгівлі. URL: http://elib.hduht.edu.ua/bitstream/123456789/125/1/%D0%B5%D0%BA.%D0%BB%D0%BE%D0%BA.%D0%9E%D0%BF%D0%BE%D1%80%D0%BD%D0%B8%D0%B9%20%D0%BA%D0%BE%D0%BD%D1%81%D0%BF%D0%B5%D0%BA%D1%82%20%D0%B7%20%D0%BE%D1%80%D0%B3%D0%B0%D0%BD%D1%96%D0%B7%D0%B0%D1%86%D1%96%D1%97%20%D1%82%D0%BE%D1%80%D0%B3%D1%96%D0%B2%D0%BB%D1%96.pdf</p> <p>Особливості мотивації персоналу підприємств</p>

			<p>сфери обслуговування. URL: https://studfile.net/preview/5010042/page:3/ Види і методи контролю у сфері послуг. URL: https://studopedia.com.ua/1_3905_vidi-i-metodi-kontrolyu-u-sferi-poslug.html Методи і алгоритми прийняття рішень. URL: https://ut.nmu.org.ua/ua/information-to-student/%D0%9C%D0%B5%D1%82%D0%BE%D0%B4%D0%B8%D1%87%D0%B5%D1%81%D0%BA%D0%B8%D0%B5%20%D1%83%D0%BA%D0%B0%D0%B7%D0%B0%D0%BD%D0%B8%D1%8F/%D0%9A%D0%9E%D0%9D%D0%A1%D0%9F%D0%95%D0%9A%D0%A2_%D0%9C%D0%90%D0%9F%D0%A0.pdf Прийняття управлінських рішень. URL: http://www.dut.edu.ua/uploads/l_104_95052646.pdf Основи управління проектами на торговельному підприємстві. URL: http://molodyvcheny.in.ua/files/journal/2016/12/185.pdf Управління проектом: основні аспекти та функції. URL: https://buklib.net/books/34104/ Управління змінами. URL: https://pidru4niki.com/13731120/menedzhment/upravlinnya_zminami</p>
Опис теми	<p>Стратегічне управління на ринку товарів і послуг. Планування у сфері товарів та послуг. Організація і координація підприємств на ринку товарів і послуг. Особливості мотивації на підприємствах сфери торгівлі та обслуговування. Види і методи контролю у сфері товарів та послуг. Методи прийняття управлінських рішень на ринку товарів і послуг. Управління проектами в торгівлі та сфері надання послуг. Управління змінами в організаціях сфери торгівлі та послуг.</p>		
Тема 8. Особливості управління допоміжними процесами на ринку товарів і послуг			
Результати навчання PH1, PH3, PH4, PH5	Кількість годин: лекції - 2	Література: 1; 2; 10; 12; 18; 23; 24; 28	<p>Додаткові ресурси:</p> <p>Менеджмент персоналу сфери послуг. URL: https://www.google.com/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=&cad=rja&uact=8&ved=2ahUKEwiM0rPyr_o7tAhUImYsKHS51AEUQFjAAeqQIAxAC&url=http%3A%2F%2Fven.ztu.edu.ua%2Farticle%2Fdownload%2F96440%2F92138&usq=AOvVaw1jlvZmZRkfres0MTh4Kci_r Управління кадровим потенціалом у сфері гостинності. URL: https://tourlib.net/statti_ukr/nohrina.htm Корпоративна етика і культура. URL: https://studfile.net/preview/8188309/page:8/ Організаційна культура організації. URL: https://web.posibnyky.vntu.edu.ua/fmib/2nebava_menedzhment_organizacij_administuvannya_ch2/index_3.htm Інформаційне забезпечення праці менеджера. URL: https://pidru4niki.com/11200211/menedzhment/informat</p>

			<p>siyne zabezpechennya pratsi menedzhera Інформаційні технології в торгівлі. URL: https://tqm.com.ua/ua/likbez/ua-articles/zastosuvannja-1c-utp-crm-na-praktyci-it-dlja-torgivli Інформаційні технології на ринку послуг. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3123 Управлінський облік в торгівлі. URL: https://knote.edu.ua/file/MjExMzA=/624a6d7d9a739851810eef1d42fb84ce.pdf Управління якістю товарів та послуг. URL: https://pidru4niki.com/1908031250430/marketing/upravlinnya_yakisty_tovariv_poslug https://studentbooks.com.ua/content/view/772/44/1/1/ Матеріально-технічне забезпечення підприємства. URL: https://osvita.ua/vnz/reports/econom_pidpr/19549/</p>
Опис теми	Особливості кадрового менеджменту в організаціях сфери торгівлі і послуг. Організаційна культура, етика менеджменту. Інформаційне забезпечення процесу управління організаціями сфери торгівлі та послуг, інформаційний менеджмент. Основи фінансового менеджменту організацій сфери торгівлі та послуг. Управління якістю товарів і послуг. Технічне та технологічне забезпечення господарської діяльності організацій сфери торгівлі та послуг.		
Тема 9. Електронний ринок товарів і послуг			
Результати навчання РН2, РН4, РН5	Кількість годин: лекції - 2, практ. - 2	Література: 3; 4; 10; 16; 24	<p>Додаткові ресурси: Структура і моделі електронного ринку. URL: https://stud.com.ua/62455/menedzhment/struktura_modeli_elektronnogo_rinku Особливості просування товарів у соціальних мережах. URL: http://dSPACE.wunu.edu.ua/bitstream/316497/27922/1/82.PDF Електронна комерція і електронний ринок. URL: https://xreferat.com/33/2034-1-elektronna-komerc-ya-elektronniiy-rinok.html Ринок електронної комерції в Україні. URL: http://lexliga.com/ua/novosti/rinok-elektronoj-komerczi Види сайтів та їх функціонал. URL: https://webmaestro.com.ua/ua/blog/vydy-saitiv/ 10 тактик онлайн-мерчандайзингу для збільшення продажів. URL: https://promodo.ua/ua/blog/10-taktik-onlajn-merchandajzinga-dlya-uvelicheniya-prodazh.html#gref Основи інтернет-маркетингу. URL: https://www.eduget.com/news/osnovi-internet-marketingu-2513</p>
Опис теми	Сутність та особливості електронного ринку. Інфраструктура електронного ринку. Види сайтів. Електронна комерція. Онлайн мерчандайзинг. Особливості маркетингу на інтернет-ринку.		

Лектор

Фроленкова Н.А., к.е.н., доцент