

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

ЗАТВЕРДЖУЮ

Голова науково-методичної
ради НУВГП

_____ **Олег ЛАГОДНЮК**

«___» _____ 2021

06-08-194S

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 (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	

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. 2021. 16 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 № 6 від "03" грудня 2021 року

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

Керівник освітньої програми: Щербакова А.С., к.е.н., доцент


Схвалено науково-методичною радою з якості ННІЕМ
Протокол № 4 від "22" грудня 2021 року

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

№ документа в ЕДО: СЗ №-6815

Попередня версія силабусу 06-08-008-S

© Фроленкова Н.А.
© НУВГП, 2021

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:	Денна – 22 год., заочна – 6 год.
Практичні заняття:	Денна – 20 год., заочна – 6 год.
Самостійна робота:	Денна – 78 год., заочна – 108 год.
Курсова робота:	ні
Форма навчання	Денна, заочна
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> <p>Технології навчання: навчальні посібники, монографії, наукові статті, мультимедійні презентації, лекції,</p>

	друкований роздатковий матеріал, проєктна технологія, інструкції, вебінари, онлайн курси.																															
Компетентності за ОП	ЗК. 9. Здатність вчитися і оволодівати сучасними знаннями. ЗК. 11. Здатність до адаптації та дії в новій ситуації. ФК 3. Здатність визначати перспективи розвитку організації. ФК 5. Здатність управляти організацією та її підрозділами через реалізацію функцій менеджменту. ФК 7. Здатність обирати та використовувати сучасний інструментарій менеджменту.																															
Програмні результати навчання за ОП	ПР3. Демонструвати знання теорій, методів і функцій менеджменту, сучасних концепцій лідерства. ПР4. Демонструвати навички виявлення проблеми та обґрунтування управлінських рішень. ПР5. Описувати зміст функціональних сфер діяльності організації. ПР8. Застосовувати методи менеджменту для забезпечення ефективності діяльності організації. ПР16. Демонструвати навички самостійної роботи, гнучкого мислення, відкритості до нових знань, бути критичним і самокритичним.																															
Перелік соціальних, «м'яких» навичок (soft skills)	Аналітичні навички; взаємодія з людьми, комунікаційні якості; вміння працювати в команді; навички самоменеджменту та тайм-менеджменту; самопрезентація та навички публічних виступів; системне та логічне мислення; вміння бачити і вирішувати проблеми; готовність виконувати рутинну роботу.																															
Структура навчальної дисципліни	Зазначено нижче в таблиці																															
Методи оцінювання та структура оцінки	<p>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/</p> <p>Для оцінювання знань студентів передбачається проведення поточного та підсумкового контролю знань за ЄКТС.</p> <p>Розподіл обов'язкових балів, що присвоюються студентам</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th colspan="9">Поточне тестування та самост. <input type="checkbox"/> на робота</th> <th>Екзамен</th> <th>Сума</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>T1</td> <td>T2</td> <td>T3</td> <td>T4</td> <td>T5</td> <td>T6</td> <td>T7</td> <td>T8</td> <td>T9</td> <td rowspan="2">40</td> <td rowspan="2">100</td> </tr> <tr> <td>6</td> <td>7</td> <td>6</td> <td>10</td> <td>6</td> <td>6</td> <td>6</td> <td>6</td> <td>7</td> </tr> </tbody> </table> <p>T1, T2..... T9 – теми змістових модулів</p> <p>За вчасне та якісне виконання завдань поточної діяльності та підсумкових контролів здобувач отримує обов'язкові бали:</p> <p>- 40 балів – модульний контроль, який складається з двох модулів (МК 1 – 20 балів, МК 2 – 20 балів).</p> <p>Дисципліна закінчується екзаменом, тому результати складання модульних контролів зараховуються як</p>	Поточне тестування та самост. <input type="checkbox"/> на робота									Екзамен	Сума	T1	T2	T3	T4	T5	T6	T7	T8	T9	40	100	6	7	6	10	6	6	6	6	7
Поточне тестування та самост. <input type="checkbox"/> на робота									Екзамен	Сума																						
T1	T2	T3	T4	T5	T6	T7	T8	T9	40	100																						
6	7	6	10	6	6	6	6	7																								

	<p>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.</p> <p>Студенти мають можливість отримати додаткові бали (бонуси) за участь у конференціях, конкурсах, проєктах – до 10 балів.</p> <p>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.</p> <p>Положення про семестровий поточний та підсумковий контроль навчальних досягнень здобувачів вищої освіти https://nuwm.edu.ua/struktorni-pidrozdiil/navch-nauk-tsentr-nezalezhnoho-otsiniuvannia-znan/dokumenty</p>
<p>Місце навчальної дисципліни в освітній траєкторії здобувача вищої освіти</p>	<p>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> <p>Знання та навички з навчальної дисципліни «Менеджмент на ринку товарів і послуг» допоможуть оволодіти компетентностями з навчальних дисциплін «Основи бізнес-планування і проєктний аналіз», «Планування та організація діяльності підприємства», «Прийняття управлінських рішень».</p>
<p>Поєднання навчання та досліджень</p>	<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>

1. Апопій В.В., Олексин І.І., Шутовська Н.О., Фугало Т.В. Організація і технологія надання послуг Навчальний посібник. К.: ВЦ Академія. 2006. 312 с.
2. Белявцев М.І. Управління інфраструктурою ринку: Навч. посібник для студ. вищих навч. закладів/ М.І. Белявцев, Л.В. Шестопалова. К.: Центр навчальної літератури. 2005. 416 с.
3. Біловодська О.А. Маркетинговий менеджмент: навч. посіб./ О.А. Біловодська. К: Знання. 2010. 332 с.
4. Бланк І.А. Торгівельний менеджмент. К.: Ніка-Центр. 2004. 487 с.
5. Виноградова О.В. Реінжиніринг бізнес – процесів у сучасному менеджменті: Монографія. Донецьк: ДонДУЕТ. 2005. 195 с.
6. Виноградська А.М. Технологія комерційного підприємництва: Навч. пос. К.: ЦНЛ. 2006. 780 с.
7. Дергачова В.В. Глобалізація бізнесу та Інтернет-маркетинг: перспективи і проблеми: [монографія] / Дергачова В. В., Скибіна О. О. / Дон ДУЕТ ім. М. Туган-Барановського. Донецьк. 2007. 216 с.
8. Електронна комерція: навч. посібник / [Береза А. М., Козак І. А., Левченко Ф. А. та ін.]. К.: КНЕУ. 2002. 326 с.
9. Куценко В. М. Маркетинговий менеджмент: Навч. посіб. К.: МАУП, 2003. 184 с.
10. Макарова М. В. Електронна комерція: [посібник для студентів ВИЗ] / Макарова М. В. Київ: Видавничий центр "Академія". 2002. 272 с.
11. Мальченко В.М. Маркетинг послуг : навч. посібник. К. : КНЕУ, 2006. 359 с.
12. 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.
13. Обротько Б.А. Менеджмент посередницької та біржової діяльності: Навчальний посібник. К.: МАУП, 2003 264 с.
14. Організація торгівлі: підручник / І. П. Міщук, В. М. Ребицький; ред В. В. Апопій, 2-е вид К. центр навч літ-ри. 2005. 616с.
15. Осика С. Г. Принципи і норми електронної торгівлі / Осика С. Г., Дядьков М. Ю., Осика А. С. Київ: УАЗТ. 2000. 268 с.
16. Пепа Т. В. Біржова діяльність. Навчальний посібник / Пепа Т. В., Пішеніна Т. І., Лавринович В. В. Видавництво Ліра-К. 2009 р.
17. Пилипчук В.П., Данніков О.В. Управління продажем: Навчальний посібник. К.: КНЕУ. 2011. 626 с.
18. Плескач В. Л. Електронна комерція: підручник / Плескач В. Л., Затонацька Т. Г. Київ: Знання. 2007. 535 с.
19. Положення про функціонування фондових бірж: Затв. рішенням Нац. комісії з цінних паперів і фондового ринку

	<p>від 22 лист. 2012 р., № 1688. // [Електронний ресурс]. Режим доступу: zakon.rada.gov.ua</p> <p>20. 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>21. Шканова О.М. Управління інфраструктурою ринку: Навчальний посібник. К.:МАУП. 2004. 254с.</p> <p style="text-align: center;">Додаткова література</p> <p>22. Божкова В.В. Мерчандайзинг: навч. посіб. /Божкова В.В., Бащук Т.О. Суми: ВТД "Університетська книга". 2007. 125 с.</p> <p>23. Гармідер Л. Д. Дослідження формування товарного асортименту підприємства / Л. Д. Гармідер, І. О. Самай // Академічний огляд. 2016. № 1. С. 111–118.</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. Київ: КНЕУ. 2010. 391 с.</p> <p>25. Каталано Ф. Internet-маркетинг для "чайників" / Каталано Ф. М.: Вільяме ІД, 2005. 304 с.</p> <p>26. Коваленко О. Розвиток підприємництва в Інтернет-торгівлі /Коваленко О. //Вісник КНЕУ. 2005. № 6. С. 28-33.</p> <p>27. Клочкова М.С. Мерчандайзинг: учеб.-практ. пособие / Клочкова М. С, Логинова Е. Ю., Якорева А. С. М.: Дашков и К. 2009. 268 с.</p> <p>28. Кузнєцов П. В. Маркетингове управління асортиментом продукції підприємства в умовах інформаційної економіки /П. В. Кузнєцов, І. А. Парфентенко, Д. П. Балагула //Вісник економіки транспорту і промисловості. 2015. Вип. 49. С. 198-204.</p> <p>29. Мальська М. П., Антонюк Н. В., Ганич Н. М. Міжнародний туризм і сфера послуг /М. П. Мальська, Н. В. Антонюк, Н. М. Ганич. Київ: Знання, 2008. - 798 с.</p> <p>30. Савощенко А. С. Управління інфраструктурою ринку: Навчальний посібник. К.: КНЕУ. 2005. 340 с.</p> <p>31. Чорнобай Л. І. Бізнес-процеси підприємства: загальна характеристика та економічна суть /Л. І. Чорнобай. // Національний університет "Львівська політехніка". 2013. С. 125–131.</p>
ПРАВИЛА ТА ВИМОГИ (ПОЛІТИКА)	
Дедлайни та перескладання	<p>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 Moodle.</p> <p>Допускається у порядку, встановленому НУВГП, вільне відвідування студентами навчальних занять відповідно до</p>

	<p>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>
<p>Правила академічної доброчесності</p>	<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 поводження 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-dobrochnistj</p> <p>Кодекс честі студента https://nuwm.edu.ua/sp/akademichna-dobrochnistj</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>
<p>Вимоги до відвідування</p>	<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>
<p>Неформальна та інформальна освіта</p>	<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 https://nuwm.edu.ua/struktorni-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).</p> <p>EdEra — студія онлайн-освіти. URL: https://www.ed-era.com/ (Онлайн-курс про те, як розвивати готельно-ресторанний бізнес у посткарантинні часи)</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)</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> <p>Serviceaide. URL: https://serviceaide.com/</p>

СТРУКТУРА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Лекції: денна - 22 год.; заочна – 6 год.	Практичні: денна - 20 год.; заочна – 6 год.	Самостійна робота: денна - 78 год.; заочна – 108 год.
РЕЗУЛЬТАТИ НАВЧАННЯ – РНЗ Демонструвати знання теорій, методів і функцій менеджменту, сучасних концепцій лідерства.		
Види навчальної роботи студента	Знати особливості реалізації функцій менеджменту в організаціях сфери торгівлі та послуг різних форм	

(що студенти повинні виконати)	власності та видів діяльності. Бути здатним диференціювати різні типи ринкових процесів та знати їх характеристики. Оволодіти інструментарієм управління асортиментом і запасами, методами сегментації та позиціонування товарів і послуг на ринку. Розуміти особливості бізнес-процесів на ринку товарів і послуг. Знати особливості менеджменту на електронному ринку товарів і послуг.
Методи та технології навчання	Міждисциплінарне навчання, проблемна лекція, тестові завдання, демонстрація, робота в команді, лекція у формі діалогу, рольові ігри, обговорення, ділові ігри, кейси.
Засоби навчання	Навчальні посібники, підручники, наукові статті, мультимедійне обладнання, друкований роздатковий матеріал, монографії, дидактичні матеріали, графічні засоби, моделі, таблиці, ілюстративні матеріали, відеозаписи, презентації.
РЕЗУЛЬТАТИ НАВЧАННЯ – РН4 Демонструвати навички виявлення проблеми та обґрунтування управлінських рішень	
Види навчальної роботи студента (що студенти повинні виконати)	Вміти проводити аналіз і дослідження різних галузей торгівлі і послуг для виявлення тенденцій розвитку і проблем з метою прийняття управлінських рішень. Виявляти специфічні проблеми управління організаціями на ринку товарів і послуг. Оволодіти методикою складання аналітичних управлінських звітів. Вміти приймати управлінські рішення щодо вибору типів ринкових процесів, бізнес-моделей для ведення підприємницької діяльності.
Методи та технології навчання	Проблемна лекція, тестові завдання, презентації, робота в команді, лекція у формі діалогу, рольові ігри, обговорення, ділові ігри, кейси.
Засоби навчання	Навчальні посібники, підручники, наукові статті, мультимедійне обладнання, друкований роздатковий матеріал, монографії, дидактичні матеріали, графічні засоби, моделі, таблиці, ілюстративні матеріали, відеозаписи, презентації.
РЕЗУЛЬТАТИ НАВЧАННЯ – РН5 Описувати зміст функціональних сфер діяльності організації.	
Види навчальної роботи студента (що студенти повинні виконати)	Знати особливості функціонування підприємств за різних типів ринкових процесів. Бути здатним визначати середовище діяльності, види та форми оптової та роздрібною торгівлі. Опанувати технології біржової торгівлі. Розуміти характеристики та особливості реалізації процесів управління закупівлями, асортиментом, маркетингом, логістикою, реалізацією продукції, сервісного обслуговування. Оволодіти інструментами мерчендайзингу. Розуміти принципи позиціонування товарів і послуг на ринку. Розуміти організацію і технологію надання послуг. Дослідити особливості менеджменту та вибір бізнес-моделей на електронному ринку.
Методи та технології	Міждисциплінарне навчання, проблемна лекція, мозковий

навчання	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, 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, відеозаписи, презентації, інструкції.
РЕЗУЛЬТАТИ НАВЧАННЯ – РН8 Застосовувати методи менеджменту для забезпечення ефективності діяльності організації	
Види навчальної роботи студента (що студенти повинні виконати)	Знати методи організації біржової торгівлі. Розуміти методи організації діяльності на електронному ринку. Оволодіти інструментарієм управління маркетингом на ринку товарів і послуг. Знати методи та інструменти аналізу та управління асортиментом продукції та послуг. Уміти застосувати прийоми мерчендайзингу. Знати форми і методи надання послуг, здійснення процесу продаж.
Методи та технології навчання	Міждисциплінарне навчання, проблемна лекція, тестові завдання, навчання на основі досвіду, міні-лекція, презентації, аналіз конкретних ситуацій (case study), індивідуальні завдання для вирішення практичних вправ та задач, робота в команді, лекція у формі діалогу, дебати, проектна технологія, обговорення, 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, відеозаписи, презентації, інструкції.
РЕЗУЛЬТАТИ НАВЧАННЯ – РН16 Демонструвати навички самостійної роботи, гнучкого мислення, відкритості до нових знань, бути критичним і самокритичним.	
Види навчальної роботи студента (що студенти повинні виконати)	Оволодіти навичками самостійних і групових досліджень, пошуку інформації для виявлення проблем діяльності організації на ринку товарів і послуг та обґрунтування управлінських рішень; складання аналітично-управлінських звітів. Набути досвіду систематизації інформації, її візуального представлення та презентації.
Методи та технології навчання	Індивідуальні завдання, робота в команді, дебати, проектна технологія, дослідницький метод, обговорення, навчальна дискусія, презентація.
Засоби навчання	Навчальні посібники, підручники, наукові статті, інформаційно-комунікаційне обладнання, програмні продукти, графічні засоби, моделі, таблиці, ілюстративні матеріали, відеозаписи, презентації, інструкції.

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. Менеджмент на ринку товарів і послуг			
Результати навчання РН3, РН5	Кількість годин: лекції - 2, практ. - 0	Література: 2, 5, 21, 30, 31	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/ 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 Менеджмент у сфері послуг. URL: https://studfile.net/preview/5010549/ Сутність і класифікація бізнес-процесів. URL: https://studopedia.su/12_18800_sutnist-i-klasifikatsiya-biznes-protsesiv.html
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. Характеристика та класифікація бізнес-процесів в організаціях сфери торгівлі та послуг.		
Тема 2. Ринкові процеси на товарному ринку.			
Результати навчання РН3, РН4, РН5, РН16	Кількість годин: лекції - 4, практ. - 2	Література: 2, 4, 6, 14, 16, 17, 19, 20, 21, 22, 27, 30	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 організації оптової торгівлі. URL: https://library.if.ua/book/42/2952.html Організаційно-правові питання торговельної

			<p>діяльності: оптова і роздрібна торгівля. URL: http://www.visnuk.com.ua/ua/pubs/id/749</p> <p>Роздрібна торгівля. URL: https://pidru4niki.com/marketing/rozdrubna_torgivlya</p> <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_NFRASTRUKTURI_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 роздрібно торгівлі. Сутність, ознаки та функції роздрібно торгівлі. Форми та види роздрібно торгівлі. Товарні біржі як елемент товарної інфраструктури. Види товарних бірж. Організація і технологія біржової торгівлі. Інші види ринкових процесів: ярмарки, виставки, франчайзинг, дропшипінг, персональний продаж.</p>		
Тема 3. Ринок послуг та його елементи.			
Результати навчання РН3, РН4, РН16	Кількість годин: лекції - 2, практ. - 6	Література: 2, 12, 21, 29, 30	<p>Додаткові ресурси:</p> <p>Ринок послуг України. URL: https://pidru4niki.com/15080906/menedzhment/rinok_poslug_ukrayini</p> <p>Класифікація і загальна характеристика послуг. URL: https://pidru4niki.com/16580226/menedzhment/klasifikatsiya_zagalna_harakteristika_poslug</p> <p>Класифікація послуг. URL: https://stud.com.ua/170628/marketing/klasifikatsiya_poslug</p> <p>Особливості послуги як специфічного виду товару. URL: https://pidru4niki.com/12720712/menedzhment/osoblivosti_poslugi_spetsifichnogo_vidu_tovaru</p> <p>Основні види послуг, їх характеристика та класифікація. URL: http://toplutsk.com/articles-article_1604.html</p> <p>Класифікація консультаційних послуг. URL:</p>

			<p>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 Фінансові послуги та їх розвиток в Україні. URL: https://pidru4niki.com/2015060964899/finansi/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-elektrichnoji-energiji-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</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 4. Електронний ринок товарів і послуг			
Результати навчання РН3, РН4, РН5	Кількість годин: лекції - 4, практ. - 2	Література: 8, 10, 15, 18, 26	<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:</p>

			https://webmaestro.com.ua/ua/blog/vydy-saitiv/
Опис теми	Сутність та особливості електронного ринку. Інфраструктура електронного ринку. Типи електронних ринків. Види сайтів. Електронна комерція. Особливості управління на електронному ринку. Бізнес-моделі на електронному ринку.		
Тема 5. Управління маркетингом на ринку товарів і послуг			
Результати навчання PH3, PH4, PH5, PH8	Кількість годин: лекції - 4, практ. - 4	Література: 3, 7, 9, 11, 25, 28	Додаткові ресурси: Маркетинг послуг. URL: https://sites.google.com/site/marketingdistance/tema-5/5-8-marketing-poslug http://repository.ldufk.edu.ua/bitstream/34606048/11841/1/Marketing_poslyg_30.01.2018_%D0%A0%D0%95%D0%94.pdf Сегментація ринку і позиціонування товару. URL: https://library.if.ua/book/42/2938.html Основні методи просування товару на ринок. URL: https://aboutmarketing.info/osnovy-marketynhu/osnovni-metody-prosuvannya-tovaru-na-rynok/ Основи інтернет-маркетингу. URL: https://www.eduget.com/news/osnovi_internet-marketingu-2513
Опис теми	Сутність маркетингу у сфері торгівлі і послуг. Процес управління маркетингом. Дослідження ринку та аналіз ринкових можливостей. Особливості вибору цільових ринків. Сегментація ринку товарів і послуг. Позиціонування товарів і послуг на ринку. Розробка комплексу маркетингу на ринку товарів і послуг. Просування товарів і послуг на ринку. Інтернет-маркетинг. Впровадження комплексу маркетингу.		
Тема 6. Управління асортиментом товарів і послуг. Логістика закупівель.			
Результати навчання PH3, PH4, PH5, PH8	Кількість годин: лекції - 4, практ. - 4	Література: 4, 12, 14, 20, 22, 23, 24, 27, 28	Додаткові ресурси: Управління закупівлями. URL: https://studme.com.ua/1510082714279/logistika/upravlenie_zakupkami.htm https://stud.com.ua/14279/logistika/upravlinnya_zakupivlyami Управління товарними запасами підприємств роздрібної 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 Управління асортиментом товарів в роздрібних мережах крупноформатних підприємств торгівлі. URL: http://www.lute.lviv.ua/fileadmin/www.lac.lviv.ua/data/pidrozdzily/Aspirantura/Rady/Spec_vchena_rada/Dysertacii/2018_07/Pavlova_Disert.pdf Формування асортименту послуг. URL: http://probleconomy.kpi.ua/pdf/2011_12.pdf

			<p>Логістичний процес на складі. URL: https://studfile.net/preview/8165603/</p> <p>Мерчендайзинг. URL: https://pidru4niki.com/11680524/marketing/merchandayzing</p> <p>https://stud.com.ua/73452/marketing/merchandayzing</p> <p>10 тактик онлайн-мерчендайзингу для збільшення продажів. URL: https://promodo.ua/ua/blog/10-taktik-onlajn-merchandajzinga-dlya-uvelicheniya-prodazh.html#gref</p>
Опис теми	Управління асортиментом. Фактори формування асортименту. Категорійний менеджмент. Методи аналізу асортименту. Управління закупівлями, запасами і логістика. Управління складуванням і зберіганням товару. Мерчендайзинг. Онлайн мерчендайзинг.		
Тема 7. Управління процесом реалізації товарів та обслуговування споживачів.			
Результати навчання РН3, РН5, РН8	Кількість годин: лекції – 2 практ - 2	Література: 1, 4, 6, 12, 14, 17	<p>Додаткові ресурси:</p> <p>Порядок провадження торгівельної діяльності та правила обслуговування споживачів. URL: https://wiki.1551.gov.ua/pages/viewpage.action?pageId=10911928</p> <p>Правила торговельного обслуговування покупців. URL: https://refdb.ru/look/1900850-pall.html</p> <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-obsluzhivaniya-razlichnym-kategoriyam-naseleniya.htm</p> <p>Організація і технологія надання послуг. URL: https://academia-pc.com.ua/product/94</p> <p>Поняття і види сервісних послуг. URL: https://stud.com.ua/170661/marketing/ponyattya-vidi-servisnih-poslug</p> <p>Основні методи надання послуг і методи обслуговування. URL: https://ppt-online.org/198464</p>
Опис теми	Управління процесом реалізації товарів та обслуговування споживачів. Нормативно-правове забезпечення торговельної діяльності. Управління післяпродажним та гарантійним обслуговуванням. Управління процесом обслуговування споживачів. Організація і технологія надання послуг, основні операції з надання послуг. Комерційні операції щодо реалізації послуг в різних галузях. Сервісне обслуговування споживачів. Нормативно-правове забезпечення сфери послуг. Форми і методи надання послуг.		

Лектор

Фроленкова Н.А., к.е.н., доцент