


МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ

Львівський національний університет імені Івана Франка
Факультет економічний
Кафедра економіки підприємства

Затверджено

На засіданні кафедри економіки
підприємства економічного факультету
Львівського національного університету
імені Івана Франка
(протокол № 1 від 01.09.2023 р.)

Завідувач кафедри



проф. Урба С.І.

СИЛАБУС

з навчальної дисципліни
«ТОРГОВЕЛЬНИЙ БІЗНЕС»,
що викладається в межах ОПП «Підприємництво, організація бізнесу та
торгівлі» другого (магістерського) рівня вищої освіти для здобувачів із
спеціальності 076 «Підприємництво та торгівля»
(нормативна дисципліна)

Львів 2023 р.

Назва дисципліни	Торговельний бізнес
Адреса викладання дисципліни	79000, Україна, м. Львів, пр. Свободи, 18, економічний факультет Львівського національного університету імені Івана Франка
Факультет та кафедра, за якою закріплена дисципліна	Економічний факультет, кафедра економіки підприємства
Галузь знань, шифр та назва спеціальності	07 «Управління та адміністрування», 076 «Підприємництво та торгівля»
Викладачі дисципліни	Швець Анжела Ігорівна, кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри економіки підприємства
Контактна інформація викладачів	Angela.Shvets@lnu.edu.ua, м. Львів, пр. Свободи 18, к.117, 239-40-25 https://econom.lnu.edu.ua/employee/shvets-angela-ihorivna
Консультації з питань навчання по дисципліні відбуваються	Консультації в день проведення лекцій/практичних занять (за попередньою домовленістю). Також можливі он-лайн консультації через Skype, Zoom. Для погодження часу он-лайн консультацій слід писати на електронну пошту викладача або дзвонити.
Сторінка курсу	https://econom.lnu.edu.ua/course/torhovelnny-biznes
Інформація про дисципліну	Дисципліна «Торговельний бізнес» є нормативною дисципліною з спеціальності 076 «Підприємництво та торгівля» для освітньої програми „Підприємництво та торгівля», яка викладається на 1 семестрі другого (магістерського) рівня вищої освіти в обсязі 3 кредитів (за Європейською Кредитно-Трансферною Системою ECTS).
Коротка анотація дисципліни	Курс розроблено таким чином, щоб надати учасникам необхідні знання, обов'язкові для того, щоб сформувані компетенції для ведення бізнесу у супермаркетах, здатності фахівців працювати в умовах високої конкуренції та жорстких правил регламентації діяльності в різних секторах ринку. Тому у курсі представлено не тільки про сучасні методи продажу товарів та ефективні інструменти боротьби за покупця, що дасть студентам зрозуміти, як саме потрібно презентувати товар, де це робити та кому доручити, що сприятиме збільшенню продажів та дозволить бути попереду конкурентів.
Мета та цілі дисципліни	Мета: Надати студентам всебічні знання та навички, необхідні для успішного ведення торговельного бізнесу, включаючи розуміння принципів маркетингу, мерчандайзингу, управління персоналом, логістики та фінансів. Завдання: <ul style="list-style-type: none"> - Ознайомити студентів з основними концепціями та принципами торговельного бізнесу. - Розвинути навички аналізу ринку та конкурентного середовища. - Навчити студентів розробляти та впроваджувати ефективні маркетингові стратегії. - Ознайомити з принципами мерчандайзингу та управління товарними запасами. - Навчити студентів ефективно управляти персоналом та логістикою. - Розвинути навички фінансового аналізу та планування. - Ознайомити з етичними аспектами ведення торговельного бізнесу. - Підготувати студентів до успішного працевлаштування в сфері торгівлі.

<p>Література для вивчення дисципліни</p>	<p>Основна література:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Божкова В. В. Мерчандайзинг: навч. посіб. / В. В. Божкова, Т. О. Башук. — Суми: ВТД "Університетська книга", 2017. – 140 с. 2. Мазаракі А. А. Мерчандайзинг: навч. посібник / А. А. Мазаракі, Н. Б. Ільченко. – К.: КНТЕУ, 2015. – 292 с. 3. Тягунова Н. М. Мерчандайзинг: кредитно-модульний курс: навч. посібник / Н. М. Тягунова, В. В. Лісіца, Ю. В. Іванов. – К.: Центр учбової літератури, 2020. – 332 с. 4. Опорний конспект лекцій «Мерчандайзинг»/ М. С. Одарченко, Є. Б. Соколова, Л. І. Тренбач. – Харків, ХДУ, 2019. – 55 с. 5. Божкова В.В., Башур Т.О. Мерчандайзинг: Навчальний посібник. – Суми: ВДТ «Університетська книга», 2007. – 125 с. 6. Ільченко Н.Б. Мерчандайзинг: О.К.Л. – К.: КНТЕУ, 2013. – 71с. 7. Мерчандайзинг : навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. / А.А. Мазаракі, Н.Б. Ільченко. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2015. – 292с. 8. Тягунова Н.М. Мерчандайзинг /Н.М. Тягунова, В.В. Лісіца, Ю.В. Іванов. – К.: Центр учбової літератури, 2014. – 332 с. 9. Мельник І.М., Хом'як Ю.М. Мерчандайзинг: Навч. посіб. – К.: Знання, 2009. – 309 с. 10. Бурліцька О. П. Понятійно-категоріальна сутність мерчандайзингу: монографія / О. П. Бурліцька. – Тернопіль: ФО-П Шпак В. Б., 2018. – 308 с. <p>Додаткова література:</p> <ol style="list-style-type: none"> 11. Бурліцька О. П. Особливості мерчандайзингу в різних сферах послуг: монографія / О. П. Бурліцька. – Тернопіль: ФО-П Шпак В. Б., 2019. – 231 с. 12. Бурліцька О. П. Класифікаційні ознаки основних видів мерчандайзингу: монографія / О. П. Бурліцька, Н. Я. Рожко. – Тернопіль: Бескиди, 2020. – 179 с. 13. James Clark. Fashion Merchandising (2nd Edition). – Red Globe Press, 2020 . – 296 p. <p>Інформаційні ресурси з інтернет-джерел:</p> <ol style="list-style-type: none"> 14. Львівська наукова бібліотека ім. Стефаника НАН України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.lsl.lviv.ua 15. Національна бібліотека України ім. В. Вернадського НАН України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua. 16. Актуальні проблеми економіки. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ecoscience.net/Arhive.html. 17. Маркетинг і менеджмент інновацій – [Електронний ресурс]. – Режим доступу :http://mmi.fem.sumdu.edu.ua/ 18. Маркетинг і реклама – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://mmi.fem.sumdu.edu.ua
<p>Тривалість курсу</p>	<p>Один семестр</p>
<p>Обсяг курсу</p>	<p>90 годин. Для денної форми навчання: 32 години аудиторних занять: з них 16 годин лекцій, 16 годин практичних занять. Самостійна робота – 58 годин. Для заочної форми навчання: 10 годин аудиторних занять. З них 6 годин лекцій, 4 годин практичних занять. Самостійна робота – 80 годин.</p>
<p>Очікувані результати навчання</p>	<p>В результаті вивчення курсу студенти повинні:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Володіти знаннями про основні концепції та принципи торговельного бізнесу. - Вміти аналізувати ринок та конкурентне середовище.

- Розробляти та впроваджувати ефективні маркетингові стратегії.
- Застосовувати принципи мерчандайзингу та управління товарними запасами.
- Ефективно управляти персоналом та логістикою.
- Проводити фінансовий аналіз та планування.
- Дотримуватися етичних норм ведення торговельного бізнесу.
- Бути готовими до успішного працевлаштування в сфері торгівлі.

Крім того, курс "Торговельний бізнес" допоможе студентам:

- Розвинути критичне мислення та аналітичні навички.
- Навчитися працювати в команді.
- Вдосконалити свої комунікативні навички.
- Здобути практичний досвід роботи в сфері торгівлі.

Курс "Торговельний бізнес" буде корисний:

- Студентам, які планують розпочати власний торговий бізнес.
- Студентам, які хочуть працювати в сфері торгівлі.
- Студентам, які хочуть отримати всебічні знання про принципи ведення бізнесу.

У результаті вивчення дисципліни студент набуває:

Загальні компетентності (ЗК):

ЗК1. Здатність до адаптації та дії в новій ситуації.

ЗК2. Вміння виявляти, ставити та вирішувати проблеми

ЗК4. Здатність спілкуватися з представниками інших професійних груп різного рівня (з експертами з інших галузей знань/видів економічної діяльності).

ЗК5. Визначеність і наполегливість щодо поставлених завдань і взятих обов'язків.

Спеціальні (фахові) компетентності (СК):

СК 1. Здатність розробляти та реалізовувати стратегію розвитку підприємницьких структур.

СК 2. Здатність проводити оцінювання продукції, товарів і послуг в підприємницькій діяльності.

СК 3. Здатність до ефективного управління діяльністю суб'єктів господарювання в сфері підприємництва.

СК 4. Здатність до вирішення проблемних питань і прийняття управлінських рішень у професійній діяльності.

Програмні результати навчання:

ПРН 1. Вміти адаптуватися та проявляти ініціативу і самостійність в ситуаціях, які виникають в професійній діяльності.

ПРН 2. Визначати, аналізувати проблеми підприємництва, торгівлі і біржової діяльності та розробляти заходи щодо їх вирішення.

ПРН 5. Вміти професійно, в повному обсязі й з творчою самореалізацією виконувати поставлені завдання у сфері підприємництва.

ПРН 6. Вміти розробляти та впроваджувати заходи для забезпечення якості виконуваних робіт і визначати їх ефективність.

ПРН 7. Визначати та впроваджувати стратегічні плани розвитку суб'єктів господарювання у сфері підприємництва.

ПРН 8. Оцінювати продукцію, товари, послуги, а також процеси, що відбуваються в підприємницьких структурах, і робити відповідні висновки для прийняття управлінських рішень.

	<p>ПРН 9. Розробляти і приймати рішення, спрямовані на забезпечення ефективності діяльності суб'єктів господарювання у сфері підприємницької діяльності.</p> <p>ПРН 10. Вміти вирішувати проблемні питання, що виникають в діяльності підприємницьких структур за умов невизначеності та ризиків.</p>
Ключові слова	Торговельний бізнес, мерчендайзинг, маркетингові інструменти, планограма, викладка товарів, брендинг, бренд-бук, POS-матеріали
Формат курсу	Очний/заочний
	Проведення лекцій, практичних занять та консультації для кращого розуміння тем навчальної дисципліни
Теми	<ol style="list-style-type: none"> 1. Теоретичні основи торговельний бізнесу. 2. Основні інструменти та правила для створення системи успішного торговельний бізнесу. 3. Планування магазину: зовнішнє і внутрішнє середовище. 4. Торговельний бізнесовий підхід до викладки товарів. 5. Розробка упаковки товару як елементу торговельний бізнесу. 6. Основні елементи атмосфери магазину. 7. Використання POS-матеріалів. 8. Організація системи торговельний бізнесу в компанії.
Підсумковий контроль, форма	<p>Залік у кінці семестру.</p> <p>При викладанні дисципліни «Торговельний бізнес» використовуються такі методи контролю:</p> <p>Поточний контроль здійснюється під час проведення практичних занять й змістових модулів і має за мету перевірку рівня підготовки студента до виконання конкретної роботи. Його інструментами є контрольні роботи і тестування.</p>
Пререквізити	Для вивчення курсу студенти потребують базових знань з таких дисциплін як «Маркетинг», «Мерчендайзинг», «Маркетинг продаж», «Маркетингові комунікації», «Маркетингова товарна політика»
Навчальні методи та техніки, які будуть використовуватися під час викладання курсу	<p>Основними методами навчання, що використовуються в процесі викладання навчальної дисципліни «Торговельний бізнес» є:</p> <ul style="list-style-type: none"> – метод передачі і сприйняття навчальної інформації, пробудження наукового інтересу (лекції, ілюстрації, презентації); – метод практичного засвоєння курсу з допомогою складання тестових завдань, вирішення задач та ситуацій з метою набування умінь і практичних навичок (практичні заняття); – метод модульного контролю з допомогою періодичного складання модулів за тематикою лекційних та практичних занять; – метод самостійного засвоєння студентами навчального матеріалу у вигляді складання тестів, вирішення задач та ситуацій, написання індивідуальних завдань на підставі самостійно опрацьованої базової літератури та додаткових джерел інформації (в т.ч. законодавчих актів) з метою конкретизації й поглиблення базових знань, необхідних умінь та практичних навичок (самостійна робота); – електронні матеріали у системі (платформі) Moodle. <p>Під час навчання застосовуватимуться презентація, лекції, комплексні модулі та завдання, колаборативне навчання (групові проекти, спільні розробки), дискусія, підготовка кваліфікаційної роботи, написання наукових праць та розробок.</p>
Необхідне обладнання	Вивчення курсу «Торговельний бізнес» потребує використання комп'ютера, загально вживаних програм і операційних систем з метою подання електронних матеріалів (електронна пошта, Telegram, Moodle), мультимедійного проектора, дошки, крейди.

Критерії оцінювання (окремо для кожного виду навчальної діяльності)

Оцінювання проводиться за 100-бальною шкалою.

Бали нараховуються за наступним співвідношенням:

- практичні заняття – 50% семестрової оцінки, максимальна кількість балів – 50 балів;
- проектне завдання – 25% семестрової оцінки, максимальна кількість балів – 25 балів;
- індивідуальне теоретичне завдання – 25% семестрової оцінки, максимальна кількість балів – 25 балів.

Підсумкова максимальна кількість – 100 балів.

Форма підсумкового контролю успішності навчання – залік.

При викладанні дисципліни «Торговельний бізнес» використовуються такі *методи контролю*:

1) Поточний контроль здійснюється під час проведення практичних занять й змістових модулів і має за мету перевірку рівня підготовки студента до виконання конкретної роботи. Його інструментами є контрольні роботи і тестування.

Об'єктами поточного контролю знань студентів з дисципліни «Торговельний бізнес» є:

- систематичність та активність роботи на практичних заняттях;
- виконання модульних (контрольних) завдань;
- підготовка і захист індивідуального завдання.

При оцінці систематичності та активності роботи студента на практичних заняттях враховується:

- рівень знань, продемонстрований у відповідях на практичних заняттях;
- активність при обговоренні дискусійних питань;
- результати виконання практичних робіт, завдань поточного контролю тощо.

При оцінці виконання модульних (контрольних) завдань враховується загальний рівень теоретичних знань та практичні навички, набуті студентами під час опанування відповідного змістовного модуля.

Оцінювання індивідуального завдання здійснюється за сформованими критеріями, які охоплюють рівень виконаного завдання, а також продемонстровані знання в процесі його захисту.

Засоби діагностики успішності навчання

Контроль за навчально-пізнавальною діяльністю студентів є важливим структурним компонентом навчально-виховного процесу.

Підсумкове оцінювання знань студентів здійснюється за поточним та проміжним контролем знань упродовж семестру.

З метою перевірки якості підготовки, знань, умінь студента з дисципліни використовуються такі засоби оцінювання:

- для поточного контролю – усне опитування, проведення тестування, розгляд ситуацій, виконання індивідуальних завдань;
- для проміжного контролю – проведення модульного контролю, що включають тестування, теоретичні питання.

Засоби поточного контролю:

Засоби контролю	Кількість балів
Поточне опитування на практичних заняттях	50
Проектне завдання	35
Індивідуальне теоретичне завдання	15

Письмові роботи: Студенти виконують індивідуальне письмове завдання.

Академічна доброчесність: Роботи студентів мають бути їхніми оригінальними дослідженнями чи міркуваннями. Відсутність посилань на використані джерела, фабрикування джерел, списування, втручання в роботу інших студентів становлять, але не обмежують, приклади можливої академічної недоброчесності. Виявлення ознак академічної недоброчесності в письмовій роботі студента є підставою для її незарахування викладачем, незалежно від масштабів плагиату чи обману.

Відвідування занять є важливою складовою навчання. Очікується, що всі студенти відвідають усі лекції і практичні заняття курсу. Студенти мають інформувати викладача про неможливість відвідати заняття. У будь-якому випадку студенти зобов'язані дотримуватися усіх строків визначених для виконання усіх видів письмових робіт, передбачених курсом.

Література. Уся література, яку студенти не зможуть знайти самостійно, буде надана викладачем виключно в освітніх цілях без права її передачі третім особам. Студенти заохочуються до використання також й іншої літератури та джерел, яких немає серед рекомендованих.

Політика виставлення балів. Враховуються бали, набрані на практичних заняттях, за виконання проектного завдання та індивідуального теоретичного завдання. При цьому обов'язково враховуються присутність на заняттях та активність студента під час практичного заняття; недопустимість пропусків та запізнень на заняття; користування мобільним телефоном, планшетом чи іншими мобільними пристроями під час заняття в цілях не пов'язаних з навчанням; списування та плагиат; несвоєчасне виконання поставленого завдання тощо.

Шкала оцінювання: національна та ECTS

Сума балів за всі види навчальної діяльності	Оцінка ECTS	Оцінка за національною шкалою	
		для екзамену, курсового проекту (роботи), практики	для заліку
90 – 100	A	відмінно	зараховано
81-89	B	добре	
71-80	C		
61-70	D		
51-60	E	задовільно	
0-50	FX	незадовільно з можливістю повторного складання	не зараховано з можливістю повторного складання

Опитування

Анкету-оцінку з метою оцінювання якості курсу буде надано по завершенню дисципліни «Торговельний бізнес»

