



### АНОТАЦІЯ

<b>Назва дисципліни</b>	Мерчандайзинг
<b>Освітня програма</b>	Маркетинг
<b>Компонент освітньої програми</b>	Вибірковий
<b>Загальна кількість кредитів та кількість годин для вивчення дисципліни</b>	3 кредити/ 90 годин
<b>Вид підсумкового контролю</b>	Залік
<b>Мова викладання</b>	Українська
<b>Викладач (і)</b>	Марценюк Віктор Васильович
<b>CV викладача на сайті кафедри</b>	<a href="https://cutt.ly/SQZxm1u">https://cutt.ly/SQZxm1u</a>
<b>E-mail викладача:</b>	<a href="mailto:viktor.martseniuk@rshu.edu.ua">viktor.martseniuk@rshu.edu.ua</a>
<b>Консультації</b>	Очні та онлайн консультації згідно з графіком консультацій

### Цілі навчальної дисципліни

**Метою** викладання навчальної дисципліни «Мерчандайзинг» є вивчення основних принципів і законів мерчандайзингу в системі управління продажем, формування у здобувачів вищої освіти комплексу знань і умінь з планування торговельного залу, ефективного розміщення продукції та обладнання, розробки дієвих рекламних матеріалів, позиціонування товару з урахуванням психологічних особливостей покупців.

**Основне завдання навчальної дисципліни** набуття практичних навичок для самостійного здійснення необхідних робіт щодо планування зовнішнього вигляду магазину та прилеглої території, а також внутрішнього простору та викладки товарів у торговому залі.

Предметом вивчення дисципліни є закономірності поведінки споживачів в сфері роздрібною торгівлі, особливості формування стимулів та прихильності до конкретного товару чи марки.

### Зміст навчальної дисципліни

Тема 1. Сутність мерчандайзингу та його завдання

Тема 2. Мерчандайзинг в роздрібній торгівлі: планування торговельного залу і створення мікроклімату продажів

Тема 3. Викладка товарів, основні принципи і правила комерційного показу товарів.

Тема 4. Методологія торговельного обслуговування в різних типах підприємств роздрібною торгівлі

Тема 5. Франчайзинг в роздрібній торгівлі

Тема 6. Атмосфера магазину: звукові та візуальні компоненти

Тема 7. Реклама на місці продажу та стимулювання збуту