

Силабус навчальної дисципліни



	<p>Назва дисципліни Теорія та практика торговельного обслуговування</p> <p>Сторінка курсу в Moodle: http://virt.lac.lviv.ua/course/view.php?id=4068</p> <p>Кількість аудиторних занять: 40 год.</p> <p>Консультації: за розкладом</p>
	<p>Назва кафедри: підприємництва, торгівлі та логістики</p> <p>Мова викладання: українська</p>
Керівник курсу	<p>д.е.н., проф. професор кафедри підприємництва, торгівлі та логістики Мищук Ігор Пилипович;</p> <p>к.е.н., доцент, доцент кафедри підприємництва, торгівлі та логістики Шалева Олександра Іванівна</p>
Профайл керівника курсу:	<p>http://www.lute.lviv.ua/kafedri/kafedra-komerciinoji-dijalnosti-ta-pidprijemnictva/mishchuk-igor-piplpovich/?L=94</p> <p>http://www.lute.lviv.ua/personal/kafedri/kafedra-komerciinoji-dijalnosti-ta-pidprijemnictva/shaleva-oleksandra-ivanivna/</p>
Контактна інформація	<p>imislog@ukr.net, +380972458479</p> <p>volex2007@ukr.net, +380976240266</p>

Опис дисципліни

Анотація дисципліни: "Теорія та практика торговельного обслуговування" є дисципліною *вибіркової* складової навчального плану. Як вибіркова складова, вивчення дисципліни дозволить здобувачеві сформувати індивідуальну освітню траєкторію.

Під час вивчення дисципліни здобувачі отримують теоретичні знання і практичні навички щодо організації процесів торговельного обслуговування населення та діяльності роздрібних торговельних підприємств в умовах сучасного ринку товарів і послуг

Формат проведення дисципліни: очна серія лекцій, практичних занять. Здобувачі мають змогу отримувати індивідуальні консультації. Навчальний курс включає самостійну роботу здобувачів. Під час сесії формат очний.

Ознаки дисципліни

Кількість кредитів	Загальна кількість годин	Тижневих годин для денної форми навчання:		Вид підсумкового контролю
		аудиторних	самостійної роботи студента	
4	120	3,3	6,7	залік

Обсяг дисципліни

Вид навчальної діяльності	Загальна кількість годин
Лекції	20
Практичні заняття	20
Самостійна робота	80
Індивідуальне науково-дослідне завдання	-

Дидактична карта дисципліни

Назва теми, опис теми, завдання для самостійної роботи	Календарний план курсу			Вид навчальної діяльності	Форми і методи навчання	Оцінювання роботи, бали
	Тиждень семестру	Деталі проведення (за тимчасовим розкладом, за постійним розкладом)	Кількість годин			
Тема 1. Суть і завдання торговельного обслуговування населення. Формування системи торговельного обслуговування Завдання для СРС: Поняття потреби. Класифікація потреб. Ієрархія потреб. Функції і роль торгівлі у задоволенні потреб. Витрати споживання як критерій ефективності торговельних процесів.	1-ий	за тимчасовим розкладом	2	лекція	Лекція-візуалізація, експрес-опитування студентів	2
	1-й	за розкладом	2	семінар	Усне опитування, навчальна дискусія	2
	1-ий		8	самостійна	Самостійна робота з навчально-методичною літературою: конспектування, тезування; складання плану реферату	2
					Тестування дистанційному курсі	2
Тема 2. Характеристика роздрібного торговельного середовища Завдання для СРС: Принципи розміщення торговельної мережі. Методика вибору місця розташування торговельного закладу. Вивчення і вимір площі області функціонування торговельного підприємства. Особливості торговельних підприємств. Основні фактори зміни торговельного середовища.	2-ий	за розкладом	2	лекція	Лекція-візуалізація, експрес-опитування студентів	2
	2-й	за розкладом	2	практичне	Усне опитування, навчальна дискусія, обговорення ситуаційного завдання, вирішення практичних завдань	2
	2-ий		8	самостійна	Самостійна робота з навчально-методичною літературою: конспектування, тезування, анотування; вирішення завдань; опрацювання інтернет-ресурсів для формування реферата	2
					Тестування у дистанційному курсі	2
Тема 3. Улаштування, технологічне планування та проектування об'єктів роздрібною торговельною мережі Завдання для СРС: Функціональні зони торговельних залів і вимоги до них. Види і функціональні особливості неторговельних приміщень.	3-ий	за тимчасовим розкладом	2	лекція	Лекція-візуалізація, експрес-опитування студентів	2
	3-ий	за розкладом	2	практичне	Лекція-візуалізація, експрес-опитування студентів	2
	3-ий		8	самостійна	Самостійна робота з навчально-методичною літературою: конспектування,; вирішення завдань; опрацювання інтернет-ресурсів для реферата	2
					Тестування в дистанційному курсі	2
Тема 4. Теорія, практика та інструментарій правління товарним асортиментом у роздрібній торгівлі	4-ий	за розкладом	2	лекція	Лекція-візуалізація, експрес-опитування студентів	2

Завдання для СРС: Напрями і методи вивчення попиту. Особливості формування асортименту продовольчих товарів. Особливості формування асортименту непродовольчих товарів.	6-ий	за розкладом	2	практичне	Усне опитування, навчальна дискусія, обговорення ситуаційного завдання, вирішення практичних завдань	2
	4-ий		8	самостійна	Самостійна робота з навчально-методичною літературою: конспектування,; вирішення завдань; опрацювання інтернет-ресурсів для реферата	2
					Тестування в дистанційному курсі	2
Тема 5. Психологічні аспекти продажу товарів Завдання для СРС: Сприйняття товару покупцем. Психологічний вплив на покупців. Мотиви купівель товарів покупцями. Прийоми успішного завершення акту продажу.	5-ий	за розкладом	2	лекція	Лекція-візуалізація, експрес-опитування студентів	2
	5-ий		8	самостійна	Самостійна робота з навчально-методичною літературою: конспектування, тезування, анотування, реферування; вирішення завдань	2
					Тестування в дистанційному курсі	2
Тема 6. Сучасні засади дослідження та організування продажу товарів у роздрібній торгівлі Завдання для СРС: Прогресивні методи продажу. Принципи прогресивних методів продажу. Принципові відмінності між традиційним і прогресивними методами продажу. Продаж товарів через торговельні автомати. Суть і зміст договору комісії. Організація повернення товарів. Суть і класифікація роздрібних аукціонів. Типи аукціонного торгу. Електронна комерція як новітня форма обслуговування покупців.	6-ий	за розкладом	2	лекція	Лекція-візуалізація, експрес-опитування студентів	2
	5-ий	за розкладом	2	практичне	Усне опитування, навчальна дискусія, обговорення ситуаційного завдання, вирішення практичних завдань	2
	6-ий	за розкладом	2			2
	5-ий – 6-ий		8	самостійна	Самостійна робота з навчально-методичною літературою: конспектування, тезування, анотування, реферування; вирішення завдань	2
					Тестування в дистанційному курсі	2
					Тестування у дистанційному курсі	2
Тема 7. Особливості обслуговування покупців на ринках Завдання для СРС: Структура ринкового господарства. Класифікація підприємств ринків. Структурні підрозділи підприємств ринків. Система регулювання торгівлі на ринках.	7-ий	за розкладом	2	лекція	Лекція-візуалізація, експрес-опитування студентів	2
	7-ий	за розкладом	2	практичне	Усне опитування, навчальна дискусія, обговорення ситуаційного завдання, вирішення практичних завдань	2
	7-ий		8	самостійна	Самостійна робота з навчально-методичною літературою: конспектування, тезування, анотування; вирішення завдань; підготовка реферата	2
Тестування у дистанційному курсі					2	

Тема 8. Інформація і реклама у магазині Завдання для СРС: Роль та функції інформації у магазинах. Завдання і цілі торгової реклами. Засоби та заходи торгової реклами. Організація і правила демонстрації товарів.	8-ий	за розкладом	2	лекція	Лекція-візуалізація, експрес-опитування студентів	2
	8-ий	за розкладом	2	практичне	Усне опитування, навчальна дискусія, обговорення ситуаційного завдання, вирішення практичних завдань	2
	8-ий		8	самостійна	Самостійна робота з навчально-методичною літературою: конспектування, тезування, анотування; вирішення завдань; підготовка реферата	2
					Тестування у дистанційному курсі	2
Тема 9. Система торговельних послуг Завдання для СРС: Поняття послуги. Роль послуг у торговельному обслуговуванні населення. Класифікація торговельних послуг. Визначення переліку послуг, що надаються торговельним підприємством. Вплив загальної атмосфери магазину на підвищення активності покупців.	9-ий	за розкладом	2	лекція	Лекція-візуалізація, експрес-опитування студентів	2
	9-ий	за розкладом	2	практичне	Усне опитування, навчальна дискусія, обговорення ситуаційного завдання, вирішення практичних завдань	2
	9-ий		8	самостійна	Самостійна робота з навчально-методичною літературою: конспектування, тезування, анотування; підготовка реферата	2
					Тестування у дистанційному курсі	2
Тема 10. Комфорт і якість торговельного обслуговування, методологія їх забезпечування та оцінювання Завдання для СРС: Вплив загальної атмосфери магазину на підвищення активності покупців. Шляхи покращення якості обслуговування покупців у магазинах.	10-ий	за розкладом	2	лекція	Лекція-візуалізація, експрес-опитування студентів	2
	10-ий		8	самостійна	Самостійна робота з навчально-методичною літературою: конспектування, тезування, анотування; підготовка реферату	2
					Тестування у дистанційному курсі	2
Виконання реферату	1-й – 10-ий		-	виконання і захист реферату, навчальна дискусія	Самостійна робота з навчально-науковою літературою, виконання і презентація реферату	20
Разом						100

Серед форм самостійної роботи здобувачів освіти передбачено виконання реферату.

Ураховуючи тенденції розвитку та вдосконалення навчального процесу, актуальним є індивідуально-орієнтований підхід в підготовці майбутніх науковців та компетентних спеціалістів у сфері підприємництва. За таких умов реферат, як одна із форм індивідуального завдання, є складовою програми дисципліни "Теорія та практика торговельного обслуговування". Написання реферату є важливою формою самостійної навчальної діяльності здобувачів освітньо-наукового рівня доктора філософії

Реферат зазвичай пишеться в процесі вивчення однієї із важливих навчальних проблем курсу. Мета реферату при цьому – показати, як осмислюється ця проблема. Є також додаткові цілі: формування навичок самостійної навчально-дослідної роботи, опанування методики аналізу, узагальнення, осмислення інформації та перевірка знань здобувачів. Реалізація таких цілей втілюється в життя шляхом поступового вирішення таких завдань:

- вивчення літератури з певного питання;
- вивчення інформації, яка міститься в літературі або в Інтернет-ресурсах;
- збирання та узагальнення матеріалу;
- складання плану реферату;
- написання реферату;
- оформлення реферату.

Ця форма письмової роботи базується на аналізі практичної діяльності та реферуванні літературних джерел з обраної тематики, призначена для поточного закріплення навчального матеріалу та контролю набутих знань і навичок.

Виклад матеріалу в рефераті повинен мати практичну спрямованість та орієнтованість на аналіз практики, здобуття та систематизацію знань. При написанні реферату слід не лише опрацьовувати матеріал з обраної теми, але й, продемонструвавши творчий підхід, зробити спробу узагальнити отриманий досвід, визначити шляхи вирішення питань, що досліджується. В рефераті подається первинне осмислення й узагальнення певного обсягу інформації, яка накопичена вченими й викладена в літературі.

Обсяг зібраних і систематизованих матеріалів повинен становити 10-12 друкованих аркушів формату А4 за умови використання комп'ютерної техніки (вимоги щодо оформлення тексту: використання текстового редактора Word, шрифт – Times New Roman, комп'ютерний набір – кегель 14, міжрядковий інтервал – 1,5, поля: зверху і знизу – по 20 мм, справа – 30 мм, зліва – 10 мм).

Тематика завдань самостійної роботи

1. Соціально-економічна суть і роль торгівлі в умовах реформування економіки.
2. Реформування соціальної структури торгівлі в Україні в період переходу до ринкових відносин.
3. Організаційно-правові форми здійснення роздрібною торгівлі.
4. Потреби людей як передумова організації торговельного обслуговування.
5. Основні елементи роздрібною торгівлі: конкуренти, покупці та середовище їх взаємодії.
6. Методи вивчення попиту у роздрібній торговельній мережі та інструменти його регулювання в роздрібній торговельній мережі.
7. Сучасні фактори та стратегії формування асортименту товарів у магазинах.
8. Особливості організації мережевої роздрібною торгівлі та стан її розвитку в Україні.
9. Мерчендайзинг як специфічний інструмент підвищення ефективності роздрібною торгівлі.
10. Інтернет-магазин як форма торговельного обслуговування споживачів у середовищі інформаційних технологій.
11. Особливості обслуговування споживачів у дрібно-роздрібній торговельній мережі.
12. Продаж товарів через торговельні автомати як особлива форма дрібно-роздрібною торгівлі.
13. Соціально-економічне значення і сучасний стан організації торгівлі на ринках.
14. Формування системи послуг на продовольчих і непродовольчих ринках.
15. Суть і особливості послуг. Шляхи досягнення рівноваги між попитом і пропозицією послуг.
16. Культура торгівлі і шляхи її підвищення в сучасних умовах.
17. Права споживачів у сфері торговельного обслуговування та форми їх захисту.
18. Незаконна торговельна діяльність. Відповідальність за незаконну торговельну діяльність.

19. Відповідальність суб'єктів підприємницької діяльності за порушення правил торговельної діяльності.
20. Економічна ефективність торговельного обслуговування населення та шляхи її підвищення.

Технічне й програмне забезпечення (обладнання)

Для проведення лекцій з дисципліни "Теорія та практика торговельного обслуговування" потрібні ноутбук ASUS, мультимедійний проектор з програмним забезпеченням (текстовий редактор Word, табличний процесор MS Excel, програма створення і перегляду презентацій Power Point), проекційний екран, а для проведення практичних занять – програмна платформа Moodle, персональне комп'ютерне обладнання з можливістю виходу в мережу Інтернет (Інтернет-браузер Internet Explorer або Google Chrome) та доступу до відповідного дистанційного курсу для виконання завдань на заняттях, завдань самостійної роботи, проходження тестування (поточний і підсумковий контроль).

Політика курсу

- Курс передбачає роботу в колективі.
- Середовище в аудиторії є дружнім, творчим, відкритим до конструктивної критики.
- Відвідування занять є обов'язковим компонентом оцінювання, за яке нараховуються бали. За об'єктивних причин (наприклад, хвороба, міжнародне стажування) навчання може відбуватись в дистанційному режимі за погодженням із керівником курсу та презентувати виконані завдання під час консультації викладача.
 - Самостійна робота включає в себе теоретичне вивчення питань, що стосуються тем лекційних занять, які не ввійшли в теоретичний курс, або ж були розглянуті коротко, їх поглиблена проробка за рекомендованою літературою, а також виконання завдань з метою закріплення теоретичного матеріалу.
 - Усі завдання, передбачені програмою, мають бути виконані у встановлений термін..
 - За використання телефонів і комп'ютерних засобів без дозволу викладача, порушення дисципліни здобувач отримує за заняття 0 балів і зобов'язаний відпрацювати таке заняття.
 - Ліквідація заборгованості відбувається протягом 1 тижня після встановленого терміну. При цьому оцінка знижується на 10 %.
 - Під час роботи над завданнями не допускається порушення академічної доброчесності: при використанні Інтернет-ресурсів та інших джерел інформації здобувач повинен вказати джерело, використане під час виконання завдання.
 - Усі письмові роботи перевіряються на наявність плагіату і допускаються до захисту із коректними текстовими запозиченнями не більше 35%.
 - У разі виявлення факту плагіату здобувач отримує за завдання 0 балів і повинен повторно виконати завдання, які передбачені у силабусі.
 - Списування під час тестування заборонені (в т.ч. із використанням мобільних пристроїв). Мобільні пристрої дозволяється використовувати лише під час онлайн-тестування.

Система оцінювання та вимоги

Види контролю: поточний, підсумковий.

Методи контролю: спостереження за навчальною діяльністю здобувачів вищої освіти, усне опитування, письмовий контроль, тестовий контроль.

Вид контролю	Види навчальної роботи	Оцінювання
ПОТОЧНИЙ КОНТРОЛЬ	<i>Робота на лекціях, у т.ч.:</i>	
	- присутність на заняттях (при пропусках занять з поважних причин допускається відпрацювання пройденого матеріалу)	за кожне відвідування – 0,5 бала
	- ведення конспекту	за кожну тему – 0,5 бала
	- участь у експрес-опитуванні	максимально – 1 бал
	<i>За роботу на лекціях здобувач може максимально отримати: 20 балів</i>	
<i>Робота на практичних заняттях, у т.ч.:</i>		

	- присутність на заняттях (при пропусках занять з поважних причин допускається відпрацювання пройденого матеріалу)	за кожне відвідування – 0,5 бала
	- усне опитування, рішення практичних задач	за кожну тему – 0,5 бала
	- участь у навчальній дискусії, обговоренні ситуаційного завдання	максимально – 1 бал
	<i>За роботу на практичних заняттях здобувач може максимально отримати: 20 балів</i>	
	Самостійна робота:	
	Виконання завдань, винесених на самостійне опрацювання (наявність відповідних завдань у робочому зошиті з СРС)	за кожне виконане завдання за темою – 2 бали; разом – 20 балів
	- захист реферата (оцінка залежить від повноти розкриття теми, якості інформації, самостійності та креативності матеріалу, якості презентації і доповіді)	максимально – 20 балів
	<i>За виконання самостійної роботи здобувач може максимально отримати: 40 балів</i>	
	Тестування в дистанційному курсі:	
	Контрольні тематичні роботи (стандартизовані тести в Moodle)	за кожну контрольну роботу, виконану на позитивну оцінку (не менше 50% правильних відповідей) – 2 бали
	<i>За результатами тестування здобувач може максимально отримати: 20 балів</i>	
ДОДАТКОВА ОЦІНКА	Участь у наукових конференціях, підготовка наукових публікацій, участь у Всеукраїнських конкурсах наукових студентських робіт за спеціальністю, виконання досліджень тощо.	Згідно з рішенням кафедри (бонус до 10 балів)
ПІДСУМКОВИЙ КОНТРОЛЬ (залік)	Залік виставляється за результатами поточного контролю, проводиться по завершенню вивчення навчальної дисципліни	Критерії оцінювання зазначено у таблиці

Еквівалент оцінки в балах для кожної окремої теми може бути різний, загальну суму балів за тему визначено в розподілі балів, які отримують здобувачі вищої освіти при вивченні дисципліни.

Підсумкова (загальна) оцінка з навчальної дисципліни є сумою рейтингових оцінок (балів), одержаних за окремі оцінювані форми навчальної діяльності: поточне оцінювання рівня засвоєння теоретичного матеріалу під час аудиторних занять та самостійної роботи; оцінка (бали) за реферат; оцінка (бали) за участь у наукових конференціях, виконання досліджень, підготовку наукових публікацій тощо.

Розподіл балів за темами для поточного контролю знань здобувачів, для різних видів підсумкового контролю подані в таблицях.

Для заліку

Поточне тестування та самостійна робота											Сума
Тема 1	Тема 2	Тема 3	Тема 4	Тема 5	Тема 6	Тема 7	Тема 8	Тема 9	Тема 10	Реферат	
8	8	8	8	6	10	8	8	8	8	20	100

Результат освітньої діяльності здобувача оцінюється відповідно до Положення про оцінювання знань і умінь здобувачів вищої освіти Львівського торговельно-економічного університету за такими рівнями та критеріями:

Бали	Критерії оцінювання	Рівень компетентності	Оцінка
90-100	Здобувач демонструє повні й міцні знання навчального матеріалу в обсязі, що відповідає програмі дисципліни, правильно й обгрунтовано приймає необхідні рішення в різних нестандартних ситуаціях. Вміє реалізувати теоретичні положення дисципліни в практичних розрахунках, аналізувати та співставляти дані об'єктів діяльності фахівця на основі набутих з даної та суміжних дисциплін знань та умінь. Знає сучасні технології та методи розрахунків з даної дисципліни. За час навчання при проведенні практичних занять, при виконанні індивідуальних / контрольних завдань проявив вміння самостійно вирішувати поставлені завдання, активно включатись в дискусії, може відстоювати власну позицію в питаннях та рішеннях, що розглядаються. Зменшення 100-балової оцінки може бути пов'язане з недостатнім розкриттям питань, що стосується дисципліни, яка вивчається, але виходить за рамки об'єму матеріалу, передбаченого робочою програмою, або здобувач проявляє невпевненість в тлумаченні теоретичних положень чи складних практичних завдань.	Високий Повністю забезпечує вимоги до знань, умінь і навичок, що викладені в робочій програмі дисципліни. Власні пропозиції здобувача в оцінках і вирішенні практичних задач підвищує його вміння використовувати знання, які він отримав при вивченні інших дисциплін, а також знання, набуті при самостійному поглибленому вивченні питань, що відносяться до дисципліни, яка вивчається.	Відмінно (A)
82-89	Здобувач демонструє гарні знання, добре володіє матеріалом, що відповідає програмі дисципліни, робить на їх основі аналіз можливих ситуацій та вміє застосовувати теоретичні положення при вирішенні практичних задач, але допускає окремі неточності. Вміє самостійно виправляти допущені помилки, кількість яких є незначною. Знає сучасні технології та методи розрахунків з даної дисципліни. За час навчання при проведенні практичних занять, при виконанні індивідуальних / контрольних завдань та поясненні прийнятих рішень, дає вичерпні пояснення.	Достатній Забезпечує здобувачу самостійне вирішення основних практичних задач в умовах, коли вихідні дані в них змінюються порівняно з прикладами, що розглянуті при вивченні дисципліни	Добре (B)
74-81	Здобувач в загальному добре володіє матеріалом, знає основні положення матеріалу, що відповідає програмі дисципліни, робить на їх основі аналіз можливих ситуацій та вміє застосовувати при вирішенні типових практичних завдань, але допускає окремі неточності. Вміє пояснити основні положення виконаних завдань та дати правильні відповіді при зміні результату при заданій зміні вихідних параметрів. Помилки у відповідях/ рішеннях/ розрахунках не є системними. Знає характеристики основних положень, що мають визначальне значення при проведенні практичних занять, при виконанні індивідуальних / контрольних завдань та поясненні прийнятих рішень, в межах дисципліни, що вивчається.	Достатній Конкретний рівень, за вивченим матеріалом програми дисципліни. Додаткові питання про можливість використання теоретичних положень для практичного використання викликають утруднення.	Добре (C)
64-73	Здобувач засвоїв основний теоретичний матеріал, передбачений програмою дисципліни, та розуміє постанову стандартних практичних завдань, має пропозиції щодо напрямку їх вирішень. Розуміє основні положення, що є визначальними в курсі, може вирішувати подібні завдання тим, що розглядалися з викладачем, але допускає значну кількість неточностей і грубих помилок, які може усунути за допомогою викладача.	Середній Забезпечує достатньо надійний рівень відтворення основних положень дисципліни	Задовільно (D)
60-63	Здобувач має певні знання, передбачені в програмі дисципліни, володіє основними положеннями, що вивчаються на рівні, який визначається як мінімально допустимий. З використанням основних теоретичних положень, студент з труднощами пояснює правила вирішення практичних/розрахункових завдань дисципліни. Виконання практичних (індивідуальних, контрольних) завдань значно формалізовано: є відповідність алгоритму, але відсутнє глибоке розуміння роботи та взаємозв'язків з іншими дисциплінами.	Середній Є мінімально допустимим у всіх складових програми дисципліни	Задовільно (E)
35-59	Здобувач може відтворити окремі фрагменти з курсу. Незважаючи на те, що програму навчальної дисципліни студент виконав, працював він пасивно, його відповіді під час практичних робіт в більшості є неправильними, необгрунтованими. Цілісність розуміння матеріалу з дисципліни у студента відсутні.	Низький Не забезпечує практичної реалізації задач, що формулюються при вивченні дисципліни	Незадовільно з можливістю повторного складання (FX)
0-34	Здобувач повністю не виконав вимог програми навчальної дисципліни. Його знання на підсумкових етапах навчання є фрагментарними.	Незадовільний Здобувач не підготовлений до самостійного вирішення задач, які окреслює мета та завдання дисципліни	Незадовільно з обов'язковим повторним вивченням дисципліни (F)

Розробники силабусу навчальної дисципліни



Міщук І. П.



Шалева О. І.

Завідувач кафедри ПТЛ



Міщук І. П.

Додаток до силабусу (обов'язковий)
Рекомендовані джерела інформації на 2022-2023 навчальний рік

Назва теми	Рекомендовані джерела інформації до теми (<i>Основна література; допоміжна література; інформаційні ресурси в Інтернеті</i>)
<p>Тема 1. Суть і завдання торговельного обслуговування населення. Формування системи торговельного обслуговування</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1.Апопій В. В. Теорія і практика торговельного обслуговування : підручник / В. В. Апопій, І. П. Міщук, С. І. Рудницький, Ю. М. Хом'як [за ред. Апопія В.В.] – К. : ЦУЛ, 2005. – 496 с. 2.Апопій В. В. Організація торгівлі: підручник / В. В. Апопій, І. П. Міщук, В. М. Ребицький та ін. [за ред. В.В. Апопія.] - [2-ге вид., перероб. та доп.] – К. : Центр учбової літератури, 2008. – 632 с. 3.Апопій В. В. Структурні зміни та сучасні тенденції розвитку внутрішньої торгівлі України : монографія / В. В. Апопій, І. П. Міщук, Я. М. Антонюк та ін.; [за ред. проф. Апопія В. В.] – Львів : "Новий Світ – 2000", 2017 р. – 440 с. 4.Балджи М. Д. Економіка та організація торгівлі: навч. посібник / М. Д. Балджи, В. О. Однолько – К. : ФОП Гуляєва В.М., 2021. 344 с. 5.Ковальська Л. Підприємництво і торгівля : навч. посібник / Л. Ковальська, І Кривов'язюк. – К. : Кондор, 2018. – 620 с. 6.Національний стандарт України "Оптова та роздрібна торгівля. Терміни та визначення понять: ДСТУ 4303:2004". [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.profiwins.com.ua/ru/directories1/dstu4303.html. 7.Організація торгівлі. Довідник працівника продовольчого магазину: навч. посіб./ [І. В. Юрко, П. Ю. Балабан, О. О. Горячова та ін.] за заг. ред. І. В. Юрка. – 2015. – 304 с. 8.Толпежніков Р. О. Світові тенденції та особливості розробки стратегії розвитку підприємств сфери ритейлу / Р. О. Толпежніков, Т. Г. Толпежнікова, Д. В. Шишман // Ефективна економіка. – 2021. - № 6. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=8965. 9.Формування системи внутрішньої торгівлі України: теорія, практика, інновації : колективна монографія / за ред. В. В. Лісіци, В. І. Місюкевич, О. М. Михайленко. – Полтава : ПУЕТ, 2020. – 232 с..
<p>Тема 2. Характеристика роздрібного торговельного середовища</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1.Апопій В. В. Роздрібна торгівля : концентрація, спеціалізація та типізація : монографія / В. В. Апопій, Т. В. Гуштан, М. Б. Павлова. – Львів : Вид-во "Новий Світ-2000", 2018. – 233 с. 2.Апопій В. В. Тенденції розвитку спеціалізації у роздрібній торгівлі України / В. В. Апопій, О. І. Шалева, Т. В. Гуштан // Науковий вісник Ужгородського національного університету. – Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство. – 2016. - № 10 (1). – С. 18-22. 3.Карнаушенко, А. Сучасний стан та перспективи розвитку мінімаркетів в Україні / А. Карнаушенко // Підприємництво та інновації. – 2021. - № 18. – С. 22-27. 4.Кашперська А. І. Ринок роздрібно торгівлі України: стан і тенденції розвитку / А. І. Кашперська // Бізнес Інформ. – 2021. - №4. – С. 120–127. 5.Лісіца В. В. Тенденції розвитку мережевого ритейлу в Україні в період пандемії COVID-19 // В. В. Лісіца // Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. – 2021. - № 2 (98). – С. 24-34. 6.Міщук І. П. Інноваційні формати торговельних об'єктів у системі торговельного обслуговування / І. П. Міщук, Б. І. Кабачі, Ю. Ю. Алмаші, М. О. Дубина // Підприємництво і торгівля : збірник наукових праць. – Львів : Вид-во ЛТЕУ, 2019, Вип. 24. – С.14-21. 7.Національний стандарт України "Оптова та роздрібна торгівля. Терміни та визначення понять: ДСТУ 4303:2004". [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.profiwins.com.ua/ru/directories1/dstu4303.html. 8.Шалева О. І. Проблеми й особливості функціонування ритейлу України у воєнний період / О. І. Шалева // Мережевий бізнес: становлення, проблеми, інновації : матеріали XII Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції (м. Полтава, 27–28 квітня 2022 року). – Полтава : ПУЕТ, 2022.

<p>Тема 3. Улаштування, технологічне планування та проектування об'єктів роздрібно́ї торгівлі</p>	<p>1.Апопій В. В. Теорія і практика торговельного обслуговування : підручник / В. В. Апопій, І. П. Міщук, С. І. Рудницький, Ю. М. Хом'як [за ред. Апопія В.В.] – К. : ЦУЛ, 2005. – 496 с. 2.Апопій В. В. Організація торгівлі: підручник / В. В. Апопій, І. П. Міщук, В. М. Ребицький та ін. [за ред. В.В. Апопія.] - [2-ге вид., перероб. та доп.] – К. : Центр учбової літератури, 2008. – 632 с. 3.ДБН В.2.2.-23:2009. Будинки і споруди. Підприємства торгівлі - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://kbu.org.ua/assets/app/documents/dbn2/69.1.%20%D0%94%D0%91%D0%9D%20%D0%92.2.2-23~2009.%. 4.Принципи зонування та планування торгових прммішень. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.ustor.com.ua/news/printsipyi-zonirovaniya-i-planirovki/. 5.Толпежнікова Т.Г. Управління проектом створення інтернет-торгівлі для підприємств сфери ритейлу, як складової стратегії розвитку / Т. Г. Толпежнікова, Л. А. Маліч, Д. В. Шишман // The XXVI International Science Conference «Topical issues of practice and science», May 18 – 21, 2021, London, Great Britain. PP. 280-286. 6.Як розмістити обладнання в торговому залі? – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://nashkraj.ua/uk/blog/yak-rozmistyty-obladnannya-v-torgovomu-zali/.</p>
<p>Тема 4. Теорія, практика та інструментарій управління товарним асортиментом у роздрібній торгівлі.</p>	<p>1.Апопій В. В. Теорія і практика торговельного обслуговування : підручник / В. В. Апопій, І. П. Міщук, С. І. Рудницький, Ю. М. Хом'як [за ред. Апопія В.В.] – К. : ЦУЛ, 2005. – 496 с. 2.Бозуленко О. Я. Організація торгівлі : навчальний посібник [для студ. вищ. навч. закл.]. Чернівці : ЧТЕІ КНТЕУ, 2021. 240 с. 3.Гаврилишин В. В. Окремі аспекти управління асортиментом продовольчих товарів у провідних роздрібних мережах / В. В. Гаврилишин, І. І. Олексин // Підприємництво і торгівля : збірник наукових праць. – Львів : Вид-во ЛТЕУ, 2019. Вип. 24. – С. 31-36. 4.Глущенко Ю. Є. Особливості маркетингового управління асортиментом / Ю. Є. Глущенко, О. В. Шумкова // Науковий вісник Ужгородського національного університету. – Сер. "Міжнародні економічні відносини та світове господарство". – Ужгород : Ужгородський національний університет, 2019. – Вип. 24. – Ч.1. – С. 96-100 5.Кириченко С. О., Половинка К. І. Принципи формування асортиментної політики / С. О. Кириченко, К. І. Половинка // Агросвіт. – 2021. - № 1-2. – С. 90–94. 6.Кочнова І. Управління асортиментом товарів роздрібно́ї торгівлі / І. Кочнова, Н. Онуфрієнко // Вісник Хмельницького національного університету. – 2022. - № 3. – С. 43-46. 7.Кривешко О. В., Кундицька Г. С. Управління асортиментно-ціновою політикою роздрібно́ї торгівлі в кризових умовах / О. В. Кривешко, Г. С. Кундицька // Ефективна економіка. – 2021. - № 3. – URL: http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=8744 8.Мокляк М. В. Аналіз методів формування асортиментної політики торгового підприємства / М. В. Мокляк, М. С. Сафонов, Є. М. Максименко // Інфраструктура ринку. – 2019. - № 27. – С. 204-210. 9.Юрко І. В. Торговельне підприємництво : навч. посібник / І. В. Юрко. – К. : Центр навчальної літератури. 2019. – 232 с.</p>
<p>Тема 5. Психологічні аспекти продажу товарів</p>	<p>1.Апопій В. В. Теорія і практика торговельного обслуговування : підручник / В. В. Апопій, І. П. Міщук, С. І. Рудницький, Ю. М. Хом'як [за ред. Апопія В.В.] – К. : ЦУЛ, 2005. – 496 с. 2.Голошубова Н. О. Організація торгівлі : підручник [для студ. вищ. навч. закл.] / Н. О. Голошубова. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2012. – 680 с. 3.Панаско О. Програми лояльності покупців на підприємстві торгівлі: теоретичний та практичний аспекти / О. Панаско, Н. Микитенко // Молодий вчений. Економічні науки. – 2022. - № 1 (101). – С. 233-241. 4.Полях С. С. Особливості зміни поведінки споживачів на ринку в сучасних умовах / С. С. Полях // Інвестиції : практика та досвід. – 2022. - № 9. – С. 69-76. 5.Шалева О. І. Формування конкурентних переваг суб'єктів продовольчого ритейлу / О. І. Шалева, А. І. Шуповал // "Проблеми формування та реалізації конкурентної політики". Матеріали VI міжнародної наук.-практичної конференції (м. Львів, 19-20 вересня 2019 р.). – Львів : ТзОВ "Галицька видавнича спілка", 2019. – С. 139-141.</p>

<p>Тема 6. Сучасні засади дослідження та організування продажу товарів у роздрібній торгівлі</p>	<p>1.Гайдукевич І. Виїзна та сезонна торгівля : як організувати / І. Гайдукевич. – Режим доступу: https://bz.ligazakon.ua/ua/magazine_article/BZ007783.</p> <p>2.Голошубова Н. О. Організація торгівлі : підручник [для студ. вищ. навч. закл.] / Н. О. Голошубова. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2012. – 680 с.</p> <p>3.Застосування РРО/ПРРО з 1 січня 2022 року. - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://kalchuska-gromada.gov.ua/news/1641382443/.</p> <p>4.Карпова В. Комісійна торгівля в роздріб. - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://bz.ligazakon.ua/ua/magazine_article/BZ010592.</p> <p>5.Міщук І. П. Механізми активізації продажу товарів підприємствами торгівлі : монографія / І. П. Міщук, Н. Г. Міценко, В. Т. Лозинський, О. О. Хамула / за ред. І. П. Міщука. – Львів: Українська академія друкарства, 2015. – 516 с.</p> <p>6.Національний стандарт України "Оптова та роздрібна торгівля. Терміни та визначення понять: ДСТУ 4303:2004". [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.profiwins.com.ua/ru/directories1/dstu4303.html.</p> <p>7.Правила роздрібної торгівлі продовольчими товарами. Затв. наказом Міністерства економіки та з питань європейської інтеграції України від 11.07.2003 р. № 185. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0628-03#Text.</p> <p>8.Правила комісійної торгівлі непродовольчими товарами. Затв. наказом Міністерства зовнішніх економічних зв'язків України від 13.03.1995 р. № 37. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0079-95#Text.</p> <p>9.Правила продажу товарів на замовлення та поза торговельними або офісними приміщеннями. Затв. наказом Міністерства економіки України від 19.04.2007 № 103. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1181-07#Text.</p> <p>Правила торгівлі у розстрочку фізичним особам. Затв. постановою Кабінету Міністрів України від 30 березня 2011 р. № 383. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/383-2011-%D0%BF#Text.</p> <p>10.Правила роздрібної торгівлі непродовольчими товарами. Затв. наказом Міністерства економіки України від 19.04.2007 р. № 104. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1257-07#Text.</p> <p>11.Шалева О. І. Цифрові інновації в продовольчому ритейлі: світовий досвід та українські проблеми / О. І. Шалева, В. В. Данилюк // Стратегічні пріоритети розвитку внутрішньої торгівлі України на інноваційних засадах : матеріали міжнар. наук.-практ. конференції / відповід. за вип.: проф. Семак Б. Б. – Львів : Вид-во ЛТЕУ, 2017. – С. 173-174.</p> <p>12.Шалева О. І. Мерчандайзингові технології стимулювання імпульсних покупок у роздрібній торгівлі / О. І. Шалева // Підприємництво і торгівля : збірник наук. праць / [редакц. кол. Куцик П. О., Апопій В. В., Семак Б. Б. та ін.]. – Львів : Видавництво Львівського торговельно-економічного університету, 2018. – Вип. 23. – С. 144-149.</p> <p>13.Шалева О. І. Антикризовий мерчандайзинг: напрями застосування в умовах пандемії / О. І. Шалева // Сучасні напрями розвитку економіки, підприємництва, технологій та їх правового забезпечення: матеріали Міжнародної науково-практичної конференції / [відповід. за вип. : проф. Семак Б. Б.]. – Львів : вид-во Львівського торговельно-економічного університету, 02-03 червня 2021 р. – С. 46-48.</p>
<p>Тема 7. Особливості обслуговування покупців на ринках</p>	<p>1.Апопій В. В. Теорія і практика торговельного обслуговування : підручник / В. В. Апопій, І. П. Міщук, С. І. Рудницький, Ю. М. Хом'як [за ред. Апопія В.В.] – К. : ЦУЛ, 2005. – 496 с.</p> <p>2.Апопій В. В. Структурні зміни та сучасні тенденції розвитку внутрішньої торгівлі України : монографія / В. В. Апопій, І. П. Міщук, Я. М. Антонюк та ін.; [за ред. проф. Апопія В. В.] – Львів : "Новий Світ – 2000", 2017 р. – 440 с.</p> <p>3.Правила торгівлі на ринках (зі змінами і доповненнями) Затв. наказом Міністерства економіки та з питань європейської інтеграції України, Міністерства внутрішніх справ України, Державної податкової адміністрації України, Державного комітету стандартизації, метрології та сертифікації України від 26.02.02 р. № 57/188/84/105. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0288-02#Text.</p>

	4.Торгівля на ринках та ярмарках: які суб'єкти господарювання можуть здійснювати діяльність без РРО? - [Електронний ресурс]. – Режим доступу : isnuk.com.ua/uk/news/100020494-torgivlya-na-rinkakh-ta-yarmarkakh-yaki-subyekti-gospodaryuvannya-mozhut-zdiysnyuvati-diyalnist-bez-zastosuvannya-rro-prro
Тема 8. Інформація і реклама у магазині	<p>1.Голошубова Н. О. Підприємницькі мережі в торгівлі / Н. О. Голошубова, О. О. Кавун, В. М. Торопков та ін [заг. редакція Голошубової Н. О.]. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2014. – 344 с.</p> <p>2.Ефективність реклами [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://marketinghelping.com/konspekti-lekcz/21-konspekt-lekczj-qosnovi-marketinguq/435-efektivnst-reklami.html.</p> <p>3.Реклама в роздрібному магазині : ключі до ефективності. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://wolf.ua/uk/blog/reklama-v-rozrichnom-magazine-klyuchi-k-effektivnosti/.</p> <p>4.Телетов О. С. Особливості реклами на місці продажу в сфері роздрібно торгівлі / О. С. Телетов, Н. М. Гайтина, Т. В. Кириченко // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2014. - № 3. – С. 29-47.</p> <p>5.Шалева О. І. Зарубіжний досвід використання цифрових технологій як інструменту персоналізації в ритейлі / О. І. Шалева // Мережевий бізнес: становлення, проблеми, інновації : матеріали X Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції (м. Полтава, 27–28 квітня 2020 року). – Полтава : ПУЕТ, 2020. – С. 213-216.</p>
Тема 9. Система торговельних послуг	<p>1.Апопій В. В. Теорія і практика торговельного обслуговування : підручник / В. В. Апопій, І. П. Міщук, С. І. Рудницький, Ю. М. Хом'як [за ред. Апопія В.В.] – К. : ЦУЛ, 2005. – 496 с.</p> <p>2.Благодарумова О. В. Методичні підходи до оцінювання якості торговельного обслуговування покупців / О. В. Благодарумова, С. В. Кузьмін // Ефективна економіка. – 2016. - № 12. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5331.</p> <p>3.Бозуленко О. Я. Суть та особливості додаткових послуг в роздрібній торгівлі / О. Я. Бозуленко, О. Ю. Бозуленко // Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. Економічні науки. – 2020. - № 1-2 (77-78). – С. 250-258.</p> <p>4.Національний стандарт України "Оптова та роздрібна торгівля. Терміни та визначення понять: ДСТУ 4303:2004". [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.profiwins.com.ua/ru/directories1/dstu4303.html.</p> <p>5.Тягунова Н. М. Багатоаспектність послуг в роздрібній торгівлі / Н. М. Тягунова, Л. В. Іржавська. - [Електронний ресурс] / URL : http://www.nbu.gov.ua/old_jrn/Soc_Gum/Vchtei/2011_4/NV2011V4_55.pdf.</p>
Тема 10. Комфорт і якість торговельного обслуговування, методологія їх забезпечення та оцінювання	<p>1.Апопій В. В. Теорія і практика торговельного обслуговування : підручник / В. В. Апопій, І. П. Міщук, С. І. Рудницький, Ю. М. Хом'як [за ред. Апопія В.В.] – К. : ЦУЛ, 2005. – 496 с.</p> <p>2.Бойчик І. М. Рівень та якість торговельного обслуговування: сутність та співвідношення понять / І. М. Бойчик, О. М. Собко, Г. І. Спьяк // Інноваційна економіка. – 2021. - № 3-4. – С. 118-123.</p> <p>3.Закон України "Про захист прав споживачів" від 01.12.2005 р. № 3161-ІУ // Відомості Верховної Ради України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.portal.rada.gov.ua.</p> <p>4.Паламаренко Я. В. Дослідження ефективності роздрібно торгівлі та стратегічні напрями її удосконалення / Я. В. Паламаренко // Інвестиції : практика та досвід. 2021. - № 24. – С. 44-56.</p> <p>5.Чорна М. В. Ефективність підприємницької діяльності суб'єктів господарювання в роздрібній торгівлі в умовах конкуренції./ М. В. Чорна, А. С. Дядін // Актуальні проблеми та напрями розвитку потенціалу соціально-економічних систем в умовах конкуренції : колективна монографія. Х. 2017. – С. 154–159</p> <p>6.Шалева О. І. Оцінювання ефективності роботи роздрібних торговельних підприємств за допомогою показників КРІ / О. І. Шалева // Multidisziplinäre Forschung : Perspektiven, Probleme und Musterder Sammlung wissenschaftlicher Arbeiten "ΛΟΓΟΣ" zu den Materialien der I internationalen wissenschaftlich-praktischen Konferenz (B. 1), Wien,9. April,2021. Wien-Vinnytsia: List Verlag. in Ullstein Buchverlage GmbH & Europäische Wissenschaftsplattform, 2021. – Pp. 22-24.</p>