

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ  
ПРИКАРПАТСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ  
ІМЕНІ ВАСИЛЯ СТЕФАНИКА**



**Економічний факультет**

**Кафедра підприємництва, торгівлі та прикладної економіки**

**СИЛАБУС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ  
ТОРГОВЕЛЬНИЙ ТА ТРЕЙД-МАРКЕТИНГ**

*Каталог 2 вибіркових дисциплін*

**Другий (магістерський) рівень вищої освіти**

**Галузь знань  
07 Управління та адміністрування**

Затверджено на засіданні кафедри  
Протокол № 5 від 04 грудня 2024 р.

м. Івано-Франківськ – 2024

<b>1. Загальна інформація</b>	
<b>Назва дисципліни</b>	Торговельний та трейд-маркетинг
<b>Викладач (-і)</b>	Ціжма Юрій Іванович, к.е.н., доц., доцент кафедри підприємництва, торгівлі та прикладної економіки
<b>Контактний телефон викладача</b>	+380660764931
<b>Е-mail викладача</b>	yurii.tsizhma@pnu.edu.ua
<b>Формат дисципліни</b>	Очний, заочний
<b>Обсяг дисципліни</b>	3 кредити ЄКТС, 90 год.
<b>Посилання на сайт дистанційного навчання</b>	<a href="https://d-learn.pnu.edu.ua/">https://d-learn.pnu.edu.ua/</a>
<b>Консультації</b>	Консультації проводяться відповідно до Графіку консультацій, <i>розміщеному на інформаційному стенді та сайті кафедри</i> <a href="https://kptpe.pnu.edu.ua/hrafik-provedennia-konsultatsij/">https://kptpe.pnu.edu.ua/hrafik-provedennia-konsultatsij/</a> .
<b>2. Анотація до навчальної дисципліни</b>	
<p><b>Предметом</b> вивчення навчальної дисципліни є вивчення основних положень по науковій організації та веденні маркетингу в торговельній діяльності.</p> <p>Програма навчальної дисципліни складається з таких змістових модулів:</p> <p>Змістовий модуль 1. Торговельний маркетинг</p> <p>Змістовий модуль 2. Трейд-маркетинг</p>	
<b>3. Мета та цілі навчальної дисципліни</b>	
<p><b>Метою вивчення навчальної дисципліни «Торговельний та трейд-маркетинг»</b> є формування теоретичних і практичних знань про сутність і зміст процесу організації, планування, реалізації та контролю маркетингової діяльності в торговельному процесі, а також про процес трейд-маркетингу в контексті опанування сучасних методів для задоволення потреб споживачів та стимулювання збуту в торговельній мережі й серед торгових посередників.</p> <p>Основними <b>цілями</b> вивчення дисципліни є теоретична й практична підготовка студентів щодо формування теоретичних і практичних знань про сутність і зміст процесу організації, планування, реалізації та контролю маркетингової діяльності в торговельному процесі, а також реалізації процесу трейд-маркетингу в контексті опанування його сучасних методів.</p> <p>Відповідно до вимог освітньої програми студенти повинні:</p> <p><b>знати:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- сутність та основні підходи торговельного маркетингу;</li> <li>- процедуру визначення чинників маркетингового середовища, що впливають на торговельну діяльність;</li> <li>- сутність та методи управління комплексом торговельного маркетингу;</li> <li>- характеристики основних складових трейд-маркетингу;</li> <li>- основні підходи до планування та контролю діяльності, пов'язаної зі збутом товару.</li> </ul> <p><b>вміти:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- організовувати торговельний маркетинг;</li> <li>- проводити маркетингові дослідження;</li> <li>- контролювати за процесом виконання стратегій торговельного маркетингу;</li> <li>- визначати доцільність та ефективність застосування окремих видів ринкових процесів;</li> <li>- вивчати та впливати на попит та поведінку споживачів;</li> <li>- використовувати навички самостійного аналізу та управління трейд-маркетинговими процесами.</li> </ul>	

<b>4. Організація навчання</b>							
Обсяг навчальної дисципліни 90 год							
Вид заняття		Загальна кількість годин					
лекції		16					
семінарські заняття		14					
самостійна робота		60					
Ознаки курсу							
Семестр	Галузь знань	Курс (рік навчання)	Нормативний / вибірковий				
3	07 Управління та адміністрування	2	вибірковий				
Тематика курсу							
Тема		кількість год.					
		Денна форма			Заочна форма		
		лекції	семінари	самостійна робота	лекції	семінари	самостійна робота
<b>Змістовий модуль 1. Торговельний маркетинг</b>							
Тема 1. Сутність торговельного маркетингу		2	1	5	1	-	10
Тема 2. Управління товарною політикою торговельного маркетингу		2	1	5	1	1	10
Тема 3. Маркетингова асортиментна політика підприємства торгівлі		2	2	10	-	-	10
Тема 4. Маркетингове ціноутворення в торгівлі		3	2	5	1	1	10
<b>Змістовий модуль 2. Трейд-маркетинг</b>							
Тема 5. Основні засади трейд-маркетингу		2	2	10	1	-	10
Тема 6. Інструментарій трейд-маркетингу		2	2	10	1	1	10
Тема 7. Трейд-маркетинг як складова стимулювання збуту товарів		3	2	5	1	1	10
Індивідуальне завдання		-	-	10	-	-	10
<b>Усього годин</b>		16	14	60	6	4	80

### 5. Система оцінювання курсу

Загальна система оцінювання курсу

Знання, при формі семестрового підсумкового контролю-заліку, оцінюються як з теоретичної, так і з практичної підготовки відповідно до національної шкали за такими критеріями:

**зараховано:**

90 – 100 – здобувач освіти міцно засвоїв теоретичний матеріал, глибоко і всебічно знає зміст навчальної дисципліни, основні положення наукових першоджерел та рекомендованої літератури, логічно мислить і буде відповідь, вільно використовує набуті теоретичні знання при аналізі практичного матеріалу, висловлює своє ставлення до тих чи інших проблем, демонструє високий рівень засвоєння практичних навичок;

80 – 89 – здобувач освіти дуже добре засвоїв теоретичний матеріал, володіє основними аспектами з першоджерел та рекомендованої літератури, аргументовано викладає його; має практичні навички, висловлює свої міркування з приводу тих чи інших проблем, але припускається певних неточностей і похибок у логіці викладу теоретичного змісту або при аналізі практичного матеріалу;

70 – 79 – здобувач освіти добре засвоїв теоретичний матеріал, володіє основними аспектами з першоджерел та рекомендованої літератури, аргументовано викладає його; має практичні навички, висловлює свої міркування з приводу тих чи інших проблем, але припускається кількох неточностей і похибок у логіці викладу теоретичного змісту або при аналізі практичного матеріалу;

60 – 69 – здобувач освіти в основному опанував теоретичними знаннями навчальної дисципліни, орієнтується в першоджерелах та рекомендованій літературі, але непереконливо відповідає, плутає поняття, додаткові питання викликають невпевненість або відсутність стабільних знань; відповідаючи на запитання практичного характеру, виявляє значну кількість неточностей у знаннях, не вміє оцінювати факти та явища, пов'язувати їх із майбутньою діяльністю;

50 – 59 – здобувач освіти частково опанував теоретичними знаннями навчальної дисципліни, орієнтується в першоджерелах та рекомендованій літературі, але непереконливо відповідає, плутає поняття, додаткові питання викликають невпевненість або відсутність стабільних знань; відповідаючи на запитання практичного характеру, виявляє значну кількість неточностей у знаннях, не вміє оцінювати факти та явища, пов'язувати їх із майбутньою діяльністю;

**не зараховано:**

26 – 49 – здобувач освіти не опанував більшості навчального матеріалу дисципліни, не знає наукових фактів, визначень, майже не орієнтується в першоджерелах та рекомендованій літературі, відсутні наукове мислення, практичні навички не сформовані.

1 – 25 здобувач освіти не володіє навчальним матеріалом дисципліни, не знає наукових фактів, визначень, не орієнтується в першоджерелах та рекомендованій літературі, відсутні наукове мислення, практичні навички не сформовані.

#### Шкала оцінювання для заліку


університетська	національна	ш ала ЄКТС
90 – 100	зараховано	<b>A</b>
80 -89		<b>B</b>
70-79		<b>C</b>
60-69		<b>D</b>
50-59		<b>E</b>
26-49	Не зараховано	<b>FX</b>
1-25		<b>F</b>

Система оцінювання курсу	Поточне тестування та самостійна робота		Сума балів з навчальної дисципліни	
	Модуль 1	Модуль 2		
	Поточний контроль	Самостійна робота		
		Тестування		Індивідуальна робота
	Теми 1-7	Теми 1-7		Теми 1-7
	60	20		20
<b>100</b>			<b>100</b>	
Система поточного оцінювання знань студентів на семінарських заняттях	<p><b>Поточний контроль</b> проводиться на кожному семінарському занятті за виступ та виконання письмового завдання студентом. Передбачає оцінювання теоретичної підготовки здобувачів вищої освіти із зазначеної теми під час роботи на семінарських заняттях та набутих практичних навичок під час виконання практичних завдань.</p> <p>В період дистанційного навчання заняття проходять за допомогою платформи Zoom та університетської системи дистанційного навчання.</p> <p><b>Критерії поточного оцінювання:</b></p> <p>«5» – в повному обсязі володіє навчальним матеріалом, вільно самостійно та аргументовано його викладає під час усних виступів та письмових відповідей, глибоко та всебічно розкриває зміст теоретичних питань та практичних завдань, використовуючи при цьому обов'язкову та додаткову літературу. Правильно вирішив усі тестові завдання.</p> <p>«4» – достатньо повно володіє навчальним матеріалом, обґрунтовано його викладає під час усних виступів та письмових відповідей, в основному розкриває зміст теоретичних питань та практичних завдань, використовуючи при цьому обов'язкову літературу. Але при викладанні деяких питань не вистачає достатньої глибини та аргументації, допускаються при цьому окремі несуттєві неточності та незначні помилки. Правильно вирішив більшість тестових завдань.</p> <p>«3» – в цілому володіє навчальним матеріалом викладає його основний зміст під час усних виступів та письмових відповідей, але без глибокого всебічного аналізу, обґрунтування та аргументації, без використання необхідної літератури допускаючи при цьому окремі суттєві неточності та помилки. Правильно вирішив половину тестових завдань.</p> <p>«2» – не в повному обсязі володіє навчальним матеріалом. Фрагментарно, поверхово (без аргументації та обґрунтування) викладає його під час усних виступів та письмових відповідей, недостатньо розкриває зміст теоретичних питань та практичних завдань, допускаючи при цьому суттєві неточності, правильно вирішив меншість тестових завдань.</p> <p>Поточні оцінки 2, 3, 4, 5, які можуть отримати студенти під час семінарських занять сумуються і розраховується середнє арифметичне (із заокругленням до десятих) та множиться на коефіцієнт 12 - переводиться у 60 бальну шкалу.</p> <p style="text-align: center;"><b>ДОДАТКОВІ БАЛИ ДО ПОТОЧНОГО КОНТРОЛЮ</b></p> <p><b>Доповнення усного виступу:</b></p> <p><b>2 бали</b> – отримують студенти, які глибоко володіють матеріалом, чітко визначили його зміст; зробили глибокий системний аналіз змісту виступу, виявили нові ідеї та положення, що не були розглянуті, але суттєво впливають на зміст доповіді, надали власні аргументи щодо основних положень даної теми.</p> <p><b>1 бал</b> – отримують студенти, які виклали матеріал з обговорюваної теми, що доповнює зміст виступу, поглиблює знання з цієї теми та висловили власну думку.</p>			

	<p><b>Суттєві запитання до виступаючих:</b></p> <p><b>2 бали</b> – отримують студенти, які своїм запитанням до виступаючого суттєво і конструктивно можуть доповнити хід обговорення теми.</p> <p><b>1 бал</b> – отримують студенти, які у своєму запитанні до виступаючого вимагають додаткової інформації з ключових проблем теми, що розглядається.</p>
<p>Система оцінювання знань самостійної роботи студентів</p>	<p><b>Самостійна робота студентів:</b></p> <p><b>1. Тестування</b></p> <p><b>2. Індивідуальна робота</b></p> <p><b>Тестовий контроль:</b> студент опрацьовує питання, що призначенні для самостійного вивчення і для контролю проходить тестування в системі дистанційного навчання (d-learn.pnu.edu.ua) (дві спроби – кращий результат). Максимальна кількість балів за тестування становить 20 балів (40 тестів по 0,5 бали). Тестування проводиться в визначений період для контролю самостійної роботи.</p> <p>Вивчення дисципліни передбачає обов'язкове виконання індивідуального завдання (ІЗ).</p> <p>Максимальна кількість балів за ІЗ становить 20 балів.</p> <p>Контроль знань індивідуальної роботи проводиться з метою визначення стану успішності здобувачів вищої освіти за період теоретичного навчання. Модульний контроль знань індивідуальної роботи студентів здійснюється через проведення письмових контрольних робіт або індивідуальних завдань.</p> <p>Здача індивідуальної роботи проводиться на семінарських заняттях та в період контролю самостійної роботи.</p> <p><b>Критерії контролю знань індивідуальної роботи студентів</b> (за виконання письмової контрольної роботи або індивідуального завдання):</p> <p><b>17-20 балів</b> - в повному обсязі володіє навчальним матеріалом, вільно самостійно та аргументовано його викладає під час усних виступів та письмових відповідей, глибоко та всебічно розкриває зміст теоретичних питань та практичних завдань, використовуючи при цьому обов'язкову та додаткову літературу. Правильно вирішив усі завдання.</p> <p><b>13-16 балів</b> - достатньо повно володіє навчальним матеріалом, обґрунтовано його викладає під час усних виступів та письмових відповідей, в основному розкриває зміст теоретичних питань та практичних завдань, використовуючи при цьому обов'язкову літературу. Але при викладанні деяких питань не вистачає достатньої глибини та аргументації, допускаються при цьому окремі несуттєві неточності та незначні помилки. Правильно вирішив більшість тестових завдань.</p> <p><b>9-12 балів</b> - в цілому володіє навчальним матеріалом викладає його основний зміст під час усних виступів та письмових відповідей, але без глибокого всебічного аналізу, обґрунтування та аргументації, без використання необхідної літератури допускаючи при цьому окремі суттєві неточності та помилки. Правильно вирішив половину тестових завдань.</p> <p><b>5-8 балів</b> - не в повному обсязі володіє навчальним матеріалом. Фрагментарно, поверхово (без аргументації та обґрунтування) викладає його під час усних виступів та письмових відповідей, недостатньо розкриває зміст теоретичних питань та практичних завдань, допускаючи при цьому суттєві неточності, правильно вирішив меншість тестових завдань.</p> <p><b>1-4 балів</b> - частково володіє навчальним матеріалом не в змозі викласти зміст більшості питань теми під час усних виступів та письмових відповідей, допускаючи при цьому суттєві помилки. Правильно вирішив окремі тестові завдання.</p>

	<p><b>0 балів</b> - не володіє навчальним матеріалом та не в змозі його викласти, не розуміє змісту теоретичних питань та практичних завдань. Не вирішив жодного тестового завдання.</p> <p>Індивідуальне завдання виконується в окремому зошиті або друкується на окремих аркушах.</p>
<p>Підсумковий семестровий контроль</p>	<p>Підсумковий семестровий контроль оцінюється від 0 до 100 балів і переводиться у національну шкалу шкалу ЄКТС.</p> <p><b>Підсумковою формою контролю є залік, який виставляється як сума балів за модулями.</b></p> <p>Студент повинен набрати не менше 50 балів у сумі за три змістові модулі:  М 1. Поточний контроль (1-60 балів).  М 2. Самостійна робота (1-40 балів).</p> <p>Результати неформальної освіти можуть зараховуватись відповідно до Положення про порядок зарахування результатів неформальної освіти в університеті.</p> <p>Якщо студент набрав менше 50 балів. Дозволяється, як виняток, з дозволу декана економічного факультету за заявою, погодженою з кафедрою теоретичної і прикладної економіки, одноразове виконання студентом додаткових видів робіт з навчальної дисципліни (відпрацювання пропущених занять, перескладання змістових модулів, виконання індивідуальних завдань тощо) для підвищення оцінок за змістові модулі.</p> <p>Студентам, які мають з навчальної дисципліни оцінку від 1 до 49, дозволяється ліквідувати академічну заборгованість відповідно до графіку ліквідації академзаборгованості за встановленими правилами.</p> <p>В умовах карантину ідентифікація здобувача вищої освіти відбувається з використанням програми ZOOM.</p> <p>Повторне складання заліків допускається не більше двох разів з кожної дисципліни:</p> <p>один раз викладачеві (<b>талон №2</b>) тестування в системі дистанційного навчання + усне опитування відповідно до програмових вимог,  другий – комісії (<b>талон №3</b>) реалізується виключно у тестовій формі з використанням організаційно-технологічних процесів.</p> <p>Здобувача вищої освіти, який не ліквідував академічну заборгованість у встановлені терміни без поважної причини, <b>відраховують</b> з університету за академічну неуспішність або за його згодою направляють на <b>повторне вивчення навчальної дисципліни</b> (планується за рахунок власного часу студента і не фінансується з бюджетних коштів).</p>
<p><b>6. Політика курсу</b></p>	
<p><b>Академічна доброчесність.</b> Очікується, що студенти будуть дотримуватися принципів академічної доброчесності, усвідомлюючи наслідки її порушення, що визначається Положенням про запобігання академічному плагіату в Прикарпатському національному університеті імені Василя Стефаника <a href="https://pnu.edu.ua/положення-про-запобігання-плагіату/">https://pnu.edu.ua/положення-про-запобігання-плагіату/</a>.</p> <p><b>Відвідування занять</b> є важливою складовою навчання. Дозволяється вільне відвідування лекцій. Пропуски практичних занять відпрацьовуються в обов'язковому порядку на консультаціях, при цьому оцінка не ставиться, а нб округляється.</p> <p><b>Неформальна освіта.</b> Результати неформальної освіти можуть зараховуватись відповідно до Положення про порядок зарахування результатів неформальної освіти в університеті.</p> <p><b>Використання штучного інтелекту (ШІ)</b> дозволяється як допоміжного інструменту.</p>	
<p><b>7. Рекомендована література</b></p>	
<p>1. Воронько-Невіднича Т.В., Калюжна Ю.П., Хурдей В.Д. Реклама і рекламна діяльність : навч. посіб. Полтава, РВВ ПДАА, 2018. 230 с.</p> <p>2. Заруба В.Я. Парфентенко І.А. Маркетинг роздрібної торгівлі. Навчально-методичний</p>	

- посібник для студентів економічних спеціальностей. Харків: НТУ «ХП», 2019. 106 с.
3. Ібрагімов Е.Ф. Напрями вдосконалення маркетингової товарної політики підприємства. Молодіжний економічний вісник ХНЕУ ім .С.Кузнеця. 2017. №11. С.154-156.
  4. Косар Н. С., Мних Є. В., Крикавський С. В. Маркетингові дослідження. Львів : Видавництво Львівської політехніки, 2018. 460 с.
  5. Котлер Ф. Маркетинг від А до Я. Київ : Альпіна Паблішер Україна, 2021. 252 с.
  6. Маркетинг [Електронний ресурс] : навч. посіб. / Н. Іванечко, Т. Борисова, Ю. Процишин [та ін.] ; за ред. Н. Р. Іванечко. Тернопіль : ЗУНУ, 2021. 180 с.
  7. Маркетингова товарна політика: практикум / уклад. : А. В. Шевченко, О. С. Борисенко, Ю. В. Фісун, О. М. Крапко. К. : НАУ, 2022. 68 с.
  8. Окландер М.А., Кірносова М.В. Маркетингова товарна політика. Київ : Центр навчальної і практичної літератури, 2020. 246 с.
  9. Окландер М.А., Чукурна О.П. Маркетингова цінова політика: навчальний посібник. Київ : Центр навчальної і практичної літератури, 2020. 284 с.
  10. Проскурніна І. А. Еволюція концепцій маркетингу роздрібної торгівлі. Вісник ОНУ ім. І.І. Мечникова. 2018. Т. 23. Вип. 4(69).
  11. Ратушна Ю.Л. Управління маркетингом в діяльності підприємства малого та середнього бізнесу. Інвестиції: практика та досвід. 2020. С.111-115.
  12. Управління маркетингом малого торговельного бізнесу: концепції, організація, доміанти розвитку: Монографія. Полтава: Дивосвіт, 2013. 164 с.

Викладач  Ціжма Ю.І.