

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



Економічний факультет

Кафедра підприємництва, торгівлі та прикладної економіки

**СИЛАБУС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ
МЕРЧАНДАЙЗИНГ**

Каталог 2 вибіркових дисциплін

Перший (бакалаврський) рівень вищої освіти

Галузь знань
07 Управління та адміністрування

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

м. Івано-Франківськ – 2024

1. Загальна інформація	
Назва дисципліни	Мерчандайзинг
Викладач (-і)	Ціжма Оксана Анатоліївна, старший викладач кафедри підприємництва, торгівлі та прикладної економіки
Контактний телефон викладача	+380509140302
E-mail викладача	oksana.tsizhma@pnu.edu.ua
Формат дисципліни	Очний, заочний
Обсяг дисципліни	3 кредити ЄКТС, 90 год.
Посилання на сайт дистанційного навчання	https://d-learn.pnu.edu.ua/
Консультації	Консультації проводяться відповідно до Графіку консультацій, розміщеному на сайті кафедри https://ktpre.pnu.edu.ua/hrafik-provedennia-konsultatsij/
2. Анотація до навчальної дисципліни	
<p>Мерчандайзинг – це одна з основоположних дисциплін для професійних діячів ринку, чий бізнес полягає в реалізації товарів і послуг кінцевим споживачам.</p> <p>Предметом вивчення дисципліни «Мерчандайзинг» є мерчандайзингова діяльність роздрібних та виробничих (збутових) підприємств.</p> <p>Об’єкт дослідження дисципліни «Мерчандайзинг» – процес організації системи мерчандайзингу у сучасних роздрібних підприємствах.</p>	
3. Мета та цілі навчальної дисципліни	
<p>Метою викладання навчальної дисципліни «Мерчандайзинг» є формуванні у здобувачів вищої освіти сучасного наукового світогляду та системи спеціальних знань у сфері мерчандайзингу та практичних навичок з питань організації мерчандайзингу роздрібних та виробничих/збутових підприємств.</p> <p>Основними завданнями вивчення дисципліни «Мерчандайзинг» є формуванні вмінь та знань із теоретичних основ мерчандайзингу; використання навичок щодо основних інструментів та правил мерчандайзингу; дослідження мерчандайзингу зовнішнього вигляду магазину та прилеглої території; ознайомлення із організацією внутрішнього простору магазину; управління загальними правилами викладки товарів, дослідження атмосфери магазину як фактору ефективної торгівлі; використання POS-матеріалів; організації системи мерчандайзингу в компанії; набуття навичок підвищення ефективності реалізації товарів кінцевому споживачу</p> <p>Основними цілями вивчення дисципліни «Мерчандайзинг» є плани, яких компанія повинна досягти, щоб підвищити успішність бізнесу та збільшити прибуток і дохід, зокрема використовуючи навички щодо основних інструментів та правил мерчандайзингу; досліджуючи мерчандайзинг зовнішнього вигляду магазину та прилеглої території; ознайомлюючись із організацією внутрішнього простору магазину; управляючи загальними правилами викладки товарів, досліджуючи атмосферу магазину тощо.</p> <p>У результаті вивчення навчальної дисципліни «Мерчандайзинг» студент повинен знати:</p> <ul style="list-style-type: none"> – зміст поняття про мерчандайзинг як науку, проблему та навчальну дисципліну; – основні інструменти та правила мерчандайзингу; – види технологічного планування торговельної зали та основні принципи зонування магазину з метою формування руху покупців; – елементи формування образу магазину; – групи розміщення товарів в торговельній точці; – системи і способи викладення товарів; – принципи, види та критерії викладення товарів в торговельній точці; – правила комерційного показу товарів; – підходи щодо організації комплексу просування товарів в торговельній точці; – номенклатуру POS-матеріалів(Point of Sale materials); 	

– основні підходи щодо організації роботи мерчандайзера.

Студент повинен вміти:

– підбирати відповідні види торговельно-технологічного обладнання для викладення запасів товарів;

– визначати методи просування товарів в торговельній точці;

– вибирати підходи щодо організації роботи мерчандайзера.

Мати навики: підбору методики розрахунку необхідної площі для розміщення товарів з урахуванням питомої ваги групи в товарообігу; розроблення схеми технологічного планування торговельної зали з визначенням на ній зон розміщення і викладення конкретних груп і видів товарів.

Після вивчення початкової дисципліни студент повинен оволодіти такими **комунікаціями**:

здатність вибудувувати правильну модель системи викладки товару;

здатність формувати напрями мерчандайзингу в роздрібній та оптовій торгівлі;

здатність проводити мерчандайзингові заходи зважаючи на конкретну спеціалізацію торговельних підприємств.

Вивчаючи навчальну дисципліну студент набуває **автономності та відповідальності**, що проявляється у наступному:

здатність самостійно та неупереджено приймати рішення у процесі здійснення процесу мерчандайзингу;

здатність до формування та оформлення об'єктивних і обґрунтованих висновків щодо покращення процесу мерчандайзингу.

4. Організація навчання

Обсяг навчальної дисципліни 90 год.

Вид заняття	Загальна кількість годин
лекції	16
семінарські заняття	14
самостійна робота	60

Ознаки курсу

Семестр	Спеціальність	Курс (рік навчання)	Нормативний / вибірковий
3	076 «Підприємництво та торгівля»	2	вибірковий

Тематика курсу

Тема	кількість год.					
	Денна форма			Заочна форма		
	лек- ції	семіна- рські	самостій- на робота	лек- ції	семіна- рські	самостій- на робота
Тема 1. Теоретичні основи мерчандайзингу	2	1	5	1	1	6
Тема 2. Поведінка споживачів як компонент технології мерчандайзингу	1	1	5	-	-	6
Тема 3. Діяльність мерчандайзера в торговельній точці						
Тема 4. Мерчандайзинг зовнішнього вигляду магазину та прилеглої території.	1	1	5	1	1	6
Тема 5. Організація внутрішнього простору магазину.	1	1	5	-		6

Тема 6. Загальні правила викладки товарів.	1	1	5	1	-	7
Тема 7. Атмосфера магазину як фактор ефективної торгівлі.	2	1	5	1	1	7
Тема 8. Використання POS-матеріалів.	2	2	5	1	1	7
Тема 9. Дослідження особливостей організації онлайн та офлайн системи мерчандайзингу	2	2	5	1	1	7
Тема 10. Інтегровані маркетингові комунікації в місцях продажу	2	2	5	1	1	7
Індивідуальне завдання	-	-	10	-	-	10
Усього годин	16	14	60	8	6	76

5. Система оцінювання навчальної дисципліни

Загальна система оцінювання навчальної дисципліни	100 балів – (100 балів протягом семестру) Поточний контроль 0-40 балів; Контрольна робота 0-20 балів; Індивідуальне завдання 0-20 балів;				Сума балів з навчальної дисципліни	
	Поточне тестування та самостійна робота					
	Модуль 1		Модуль 2			
	Поточний контроль	Контрольна робота	Індивідуальне завдання	Самостійна робота		
	Усне опитування, тестування	Письмова робота	Презентація	Тестування (КРС)		
	40 балів	20	20 балів	20 балів		
	100 балів					100
	Самостійна робота 0-20 балів; Підсумкова оцінка з дисципліни у стобальній шкалі переводиться у національну шкалу та ECTS за такою схемою					
	Шкала оцінювання для екзамену					
	університетська	національна				шкала ECTS (ECTS)
90 – 100	5	відмінно		A		
80-89	4	добре		B		
70-79				C		
60-69	3	задовільно		D		
50-59				E		
26-49	2	незадовільно з можливістю повторного складання		FX		
1-25		незадовільно з обов'язковим повторним вивченням дисципліни		F		

<p>Вимоги до письмової роботи</p>	<p>Вивчення дисципліни передбачає обов'язкове виконання індивідуального завдання – (ІЗ).</p> <p>Індивідуальні завдання (ІЗ) виконуються у вигляді презентації від 5 до 10 слайдів з вказанням назви завдання, шифру групи та прізвища виконавця. Розподіл завдань здійснює викладач в межах групи або лекційного потоку (згідно порядкового номеру чи іншим способом (можна використати метод роботи в малих групах), координатор староста.</p> <p>Оформляють ІЗ у вигляді презентації за допомогою інструментів Power Point, Prezi, Canva чи ін. (захист відбувається на останньому практичному занятті, презентація надсилається викладачу на електронну пошту).</p> <p>Максимальна оцінка за ІЗ становить 10 балів.</p>										
<p>Семінарські заняття</p>	<p>Поточні оцінки 2, 3, 4, 5, які можуть отримати під час семінарських занять (або тестування в системі дистанційного навчання) сумуються і розраховується середнє арифметичне (із заокругленням до десятих).</p> <p>Поточне тестування по окремих темах може проводитись у системі дистанційного навчання – результат відображається у відсотках, максимум 100%.</p> <p>Середній бал за поточний контроль переводиться у 30 бальну шкалу.</p> <table border="1" data-bbox="363 725 1457 2040"> <thead> <tr> <th data-bbox="363 725 619 763">Оцінка</th> <th data-bbox="619 725 1457 763">Умови отримання оцінки</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td data-bbox="363 763 619 1032"> <p>5 «відмінно»</p> </td> <td data-bbox="619 763 1457 1032"> <ul style="list-style-type: none"> - повний, правильний, послідовний, зв'язний, обґрунтований виклад питання, що супроводжується правильними прикладами; - все, що викладається повинно свідчити про глибоке розуміння і орієнтацію в явищах і процесах, що вивчаються; - правильні вичерпні відповіді на додаткові питання викладача, що мають мету з'ясувати ступінь розуміння студентом матеріалу, що ним викладається. </td> </tr> <tr> <td data-bbox="363 1032 619 1368"> <p>4 «добре»</p> </td> <td data-bbox="619 1032 1457 1368"> <ul style="list-style-type: none"> - студент дає правильний, повний виклад змісту підручника і матеріалу, поданого викладачем, але на додаткові контрольні питання, які ставить викладач для з'ясування глибини розуміння і вміння орієнтуватися в явищах і процесах, відповідає лише з деякою допомогою викладача чи колег; - при правильному і в цілому зв'язному викладі матеріалу, студент припускає у відповіді неточності, які виправляє сам або при першому зауваженні викладача; - недостатньо вичерпні відповіді на додаткові запитання викладача. </td> </tr> <tr> <td data-bbox="363 1368 619 1872"> <p>3 «задовільно»</p> </td> <td data-bbox="619 1368 1457 1872"> <ul style="list-style-type: none"> - студент виявляє знання і розуміння основного навчального матеріалу, що розглядається, але під час відповіді допускає суттєві помилки і усвідомлює їх тільки після повторної вказівки викладача; - відповіді на запитання дає не одразу, а тільки після деякого напруження пам'яті, при чому відповіді нечіткі; - не в змозі без допомоги викладача вивести співвідношення з іншими проблемами дисципліни, що вивчається; - допускає грубі помилки або зовсім пропускає матеріал і частково виправляє ці помилки тільки після вказівки викладача; - студент виявляє незнання більшої частини навчального матеріалу, нелогічно і невпевнено його викладає, у відповіді мають місце заминки і перерви, не може пояснити проблему, хоча і розуміє її; - викладає матеріал не достатньо зв'язано і послідовно. </td> </tr> <tr> <td data-bbox="363 1872 619 2040"> <p>2 «незадовільно»</p> </td> <td data-bbox="619 1872 1457 2040"> <ul style="list-style-type: none"> - студент припускається грубих помилок при викладі матеріалу і не виправляє ці помилки навіть при вказівці на них викладача; - виявляє повне незнання і нерозуміння навчального матеріалу і як наслідок цього - повна відсутність навичок як в аналізі явищ, так і у подальшому виконанні практичних завдань. </td> </tr> </tbody> </table>	Оцінка	Умови отримання оцінки	<p>5 «відмінно»</p>	<ul style="list-style-type: none"> - повний, правильний, послідовний, зв'язний, обґрунтований виклад питання, що супроводжується правильними прикладами; - все, що викладається повинно свідчити про глибоке розуміння і орієнтацію в явищах і процесах, що вивчаються; - правильні вичерпні відповіді на додаткові питання викладача, що мають мету з'ясувати ступінь розуміння студентом матеріалу, що ним викладається. 	<p>4 «добре»</p>	<ul style="list-style-type: none"> - студент дає правильний, повний виклад змісту підручника і матеріалу, поданого викладачем, але на додаткові контрольні питання, які ставить викладач для з'ясування глибини розуміння і вміння орієнтуватися в явищах і процесах, відповідає лише з деякою допомогою викладача чи колег; - при правильному і в цілому зв'язному викладі матеріалу, студент припускає у відповіді неточності, які виправляє сам або при першому зауваженні викладача; - недостатньо вичерпні відповіді на додаткові запитання викладача. 	<p>3 «задовільно»</p>	<ul style="list-style-type: none"> - студент виявляє знання і розуміння основного навчального матеріалу, що розглядається, але під час відповіді допускає суттєві помилки і усвідомлює їх тільки після повторної вказівки викладача; - відповіді на запитання дає не одразу, а тільки після деякого напруження пам'яті, при чому відповіді нечіткі; - не в змозі без допомоги викладача вивести співвідношення з іншими проблемами дисципліни, що вивчається; - допускає грубі помилки або зовсім пропускає матеріал і частково виправляє ці помилки тільки після вказівки викладача; - студент виявляє незнання більшої частини навчального матеріалу, нелогічно і невпевнено його викладає, у відповіді мають місце заминки і перерви, не може пояснити проблему, хоча і розуміє її; - викладає матеріал не достатньо зв'язано і послідовно. 	<p>2 «незадовільно»</p>	<ul style="list-style-type: none"> - студент припускається грубих помилок при викладі матеріалу і не виправляє ці помилки навіть при вказівці на них викладача; - виявляє повне незнання і нерозуміння навчального матеріалу і як наслідок цього - повна відсутність навичок як в аналізі явищ, так і у подальшому виконанні практичних завдань.
Оцінка	Умови отримання оцінки										
<p>5 «відмінно»</p>	<ul style="list-style-type: none"> - повний, правильний, послідовний, зв'язний, обґрунтований виклад питання, що супроводжується правильними прикладами; - все, що викладається повинно свідчити про глибоке розуміння і орієнтацію в явищах і процесах, що вивчаються; - правильні вичерпні відповіді на додаткові питання викладача, що мають мету з'ясувати ступінь розуміння студентом матеріалу, що ним викладається. 										
<p>4 «добре»</p>	<ul style="list-style-type: none"> - студент дає правильний, повний виклад змісту підручника і матеріалу, поданого викладачем, але на додаткові контрольні питання, які ставить викладач для з'ясування глибини розуміння і вміння орієнтуватися в явищах і процесах, відповідає лише з деякою допомогою викладача чи колег; - при правильному і в цілому зв'язному викладі матеріалу, студент припускає у відповіді неточності, які виправляє сам або при першому зауваженні викладача; - недостатньо вичерпні відповіді на додаткові запитання викладача. 										
<p>3 «задовільно»</p>	<ul style="list-style-type: none"> - студент виявляє знання і розуміння основного навчального матеріалу, що розглядається, але під час відповіді допускає суттєві помилки і усвідомлює їх тільки після повторної вказівки викладача; - відповіді на запитання дає не одразу, а тільки після деякого напруження пам'яті, при чому відповіді нечіткі; - не в змозі без допомоги викладача вивести співвідношення з іншими проблемами дисципліни, що вивчається; - допускає грубі помилки або зовсім пропускає матеріал і частково виправляє ці помилки тільки після вказівки викладача; - студент виявляє незнання більшої частини навчального матеріалу, нелогічно і невпевнено його викладає, у відповіді мають місце заминки і перерви, не може пояснити проблему, хоча і розуміє її; - викладає матеріал не достатньо зв'язано і послідовно. 										
<p>2 «незадовільно»</p>	<ul style="list-style-type: none"> - студент припускається грубих помилок при викладі матеріалу і не виправляє ці помилки навіть при вказівці на них викладача; - виявляє повне незнання і нерозуміння навчального матеріалу і як наслідок цього - повна відсутність навичок як в аналізі явищ, так і у подальшому виконанні практичних завдань. 										

<p>Вимоги до контрольної роботи</p>	<p>Передбачено виконання контрольної роботи, яка проводиться в кінці вивчення курсу на семінарському занятті (0-20 балів). Контрольна робота включає такі види завдань: 1. Теоретичне завдання (0-5 балів) 2. Теоретичне завдання (0-5 балів) 3. Задача (0-5 балів) 4. Тестові завдання 5 тести (0-5 балів) У випадку online контрольна робота проходить в режимі тестування в системі дистанційного навчання (d-learn.pnu.edu.ua) 40 тестів по 0,5 бала (20 балів) (дві спроби – кращий результат).</p>
<p>Самостійна робота</p>	<p>Студент опрацьовує питання, що призначенні для самостійного вивчення і для контролю за самостійною роботою (КСР) проходить тестування в системі дистанційного навчання (25 тестових питань, дві спроби – кращий результат). Результат відображається у відсотках, максимум 100%, при виставленні в журнал множиться на коефіцієнт 0,1. Максимальна оцінка за тестування становить 20 балів.</p>
<p>Умови допуску до підсумкового контролю</p>	<p>Студент повинен набрати не менше 25 балів у сумі за такі види робіт: Поточний контроль (максимум 40 балів). Самостійна робота (максимум 20 балів). Індивідуальне завдання (максимум 20 балів). Якщо студент набрав менше 25 балів. Дозволяється, як виняток, з дозволу декана економічного факультету за заявою, погодженою з кафедрою підприємництва, торгівлі та 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>Підсумковий контроль</p>	<p>Підсумковий контроль – Залік. Підсумковий бал виставляється на останньому практичному занятті. Система оцінювання сформована так, щоб студент виконав у певні мірі кожен вид завдань. Бали за завдання можна отримати у дистанційній формі (у разі дії карантинних/військових обмежень (перебуваючи на індивідуальному графіку навчання)). Здобувача вищої освіти, який не ліквідував академічну заборгованість у встановлені терміни без поважної причини, відраховують з університету за академічну неуспішність або за його згодою направляють на повторне вивчення навчальної дисципліни (планується за рахунок власного часу студента і не фінансується з бюджетних коштів).</p>
<p>6. Політика навчальної дисципліни</p>	
<p>Письмові роботи. Виконання індивідуального завдання оформляють у вигляді презентації за допомогою інструментів Power Point, Prezi, Canva чи ін.</p> <p>Академічна доброчесність. Очікується, що студенти будуть дотримуватися принципів академічної доброчесності, усвідомлюючи наслідки її порушення в університеті https://pnu.edu.ua/положення-про-запобігання-плагіату/.</p> <p>Відвідування занять 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>Неформальна освіта. Результати неформальної освіти можуть зараховуватись відповідно до «Положення про визнання результатів навчання, здобутих шляхом неформальної освіти в Прикарпатському національному університеті імені Василя Стефаника» https://nmv.pnu.edu.ua/wp-content/uploads/sites/118/2022/11/neformalna-osvita.pdf</p> <p>Використання штучного інтелекту (ШІ) дозволяється як допоміжного інструменту.</p> <p>Додаткові бали +10 балів за участь у конференції: виступ або тези; до 10 балів за сертифікат неформальної освіти.</p>	
<p>7. Рекомендована література</p>	
<p style="text-align: center;">Нормативно-правові акти:</p> <p>1. Конституція України: Прийнята на п'ятій сесії Верховної Ради України 28 червня 1996 р. // Відомості Верховної Ради України. 1996. – № 30.</p>	

2. Господарський кодекс України від 16 січня 2003р. № 436 – IV // Відомості Верховної Ради України. – 2003. – № 18-22. – Ст. 144.
3. Цивільний кодекс України. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1023>
4. Про захист прав споживачів: Закон України від 12.05.1991 № 1023-XII. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1023-12>
5. Закон України “Про захист прав споживачів” від 10 січня 2002 року № 2949- III. // Все про бухгалтерський облік. 24 с.
6. Закон України “Про захист прав споживачів” від 10 червня 2023, № 78, ст.276. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3153-20#Text>
7. Про інформацію: Закон України від 02.10.1992 р. № 2657-XII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2657-12>
8. Про рекламу: Закон України від 03.07.1996 р. № 270/96-ВР. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/270/96-%D0%B2%D1%80>

Підручники та посібники, наукові публікації

1. 9 критеріїв Інтернет-магазину, які перетворюють відвідувача в покупця. URL: <http://surl.li/imibs>
2. Актуальні проблеми економіки. URL : <http://eco-science.net/Arhive.html>.
3. Балджи М.Д., Допіра І.А., Однолько В.О. Економіка та організація торгівлі: навчальний посібник. Київ: Кондор-видавництво, 2017. 368 с. URL: <http://dspace.oneu.edu.ua/jspui/bitstream>
4. Григоренко Т. М. Класифікація видів мерчандайзингу. Бізнес Інформ. 2020. № 5. С. 511-515. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/binf_2020_5_70.
5. Данкеєва О. М. Аналіз перцепції споживачами простору мерчандайзингу в роздрібних торговельних мережах. Вісник Одеського національного університету. Серія : Економіка. 2018. Т. 23, Вип. 1. С. 55-58. - URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vonu_econ_2018_23_1_13.
6. Заячківська Г. А. Візуальний мерчандайзинг як засіб впливу на поведінку споживачів. Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. 2019. № 6(1). С. 69-74. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vchnu_ekon_2019_6\(1\)_15](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vchnu_ekon_2019_6(1)_15).
7. Лозовська, Г. М. (2023). Психокolorистика та кольорові рішення для магазинів як важливий аспект підвищення ефективності мерчандайзингу. *Проблеми сучасних трансформацій. Серія: економіка та управління*, (7). <https://doi.org/10.54929/2786-5738-2023-7-04-09>.
8. Мазаракі А. А. Мерчандайзинг : навч. посіб. для студентів ВНЗ. Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2015. 291 с.
9. Мазур Н. А. Економіка торговельного підприємства: навч. посібник. Чернівці: Чернівець. нац. ун-т ім. Ю. Федьковича, 2020. 192 с. URL: <http://elar.kpnu.edu.ua:8081/xmlui/bitstream/handle/123456789/3444/Ekonomikatorhovelnoho-pidpriemstva.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
10. Маркетинг і менеджмент інновацій URL: <http://mmi.fem.sumdu.edu.ua/>
11. Маркетинг і реклама. URL: <http://mmi.fem.sumdu.edu.ua/>
12. Національна бібліотека України ім. В. Вернадського НАН України. URL: <http://www.nbuv.gov.ua>
13. Парфентенко І. А. Застосування тривірневої концепції мерчандайзингу для формування купівельної лояльності. Вісник економіки транспорту і промисловості. 2018. № 62. С. 342-348. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vetp_2018_62_46.
14. Розумей С. Б. Візуальний мерчандайзинг (вітриністика) як засіб просування товару. Бізнес-навігатор. 2018. Вип. 2-2. С. 47-51. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/bnav_2018_2-2_11.
15. Селезньова О. О. Вплив візуального мерчандайзингу на формування лояльності клієнтів. Маркетинг і цифрові технології. 2020. Т. 4, № 3. С. 44-54. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/mardigt_2020_4_3_8.
16. Скопенко Н.С. Онлайн-мерчандайзинг як інструмент активізації маркетингової поведінки підприємства на онлайн-ринку / Н.С. Скопенко, Л.В. Капінус, О.О. Лелека // Науковий погляд: економіка та управління, № 2 (82) / 2023. С. 74-80.
17. Соломянюк Н. Н. Візуальний мерчандайзинг як інструмент управління роздрібним продажем. Формування ринкових відносин в Україні. 2018. № 12. С. 56-64. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/frvu_2018_12_8.
18. Шалева О. І. Мерчандайзингові технології стимулювання імпульсних покупок у роздрібній торгівлі. Підприємство і торгівля. 2018. Вип. 23. С. 144-149. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Torg_2018_23_26.
19. Шимко О. В. Мерчандайзинг у системі управління торговельним підприємством. Бізнес

Інформ. 2020. № 1. С. 383-390. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/binf_2020_1_50

20. Якою має бути картка товару. URL: <https://horoshop.ua/ua/blog/what-a-product-card-should-be>

Наочні матеріали

1. Ціжма О.А. Мерчандайзинг: методичні рекомендації до семінарських занять, індивідуальної та самостійної роботи для студентів галузі знань 07 Управління та адміністрування ОР Бакалавр. Івано-Франківськ: Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника, 2024. 25 с.

Ціжма Оксана Анатоліївна,
старший викладач кафедри підприємництва, торгівлі та прикладної економіки