

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



Економічний факультет

Кафедра підприємництва, торгівлі та прикладної економіки

**СИЛАБУС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ**

**МЕРЧАНДАЙЗИНГ У ТОРГІВЛІ**

Каталог 3 вибірових дисциплін

Рівень вищої освіти другий (магістерський)  
Галузь знань 07 Управління та адміністрування  
Спеціальність 076 Підприємництво та торгівля  
ОПП Підприємництво та торгівля

Затверджено на засіданні кафедри  
Протокол № 5 від 4 грудня 2024 р.

м. Івано-Франківськ – 2025-2026 р.

<b>1. Загальна інформація</b>	
<b>Назва дисципліни</b>	Мерчандайзинг у торгівлі
<b>Викладач (-і)</b>	Ціжма Оксана Анатоліївна, старший викладач кафедри підприємництва, торгівлі та прикладної економіки
<b>Контактний телефон викладача</b>	+380509140302
<b>E-mail викладача</b>	oksana.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, розміщеному на інформаційному стенді та сайті кафедри <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>Мерчандайзинг у торгівлі</b> – це одна з основоположних дисциплін для професійних діячів ринку, чий бізнес полягає в реалізації товарів і послуг кінцевим споживачам.</p> <p><b>Предметом</b> вивчення дисципліни «<b>Мерчандайзинг у торгівлі</b>» є мерчандайзингова діяльність роздрібних та виробничих (збутових) підприємств торгівлі.</p> <p><b>Об’єкт дослідження</b> дисципліни «<b>Мерчандайзинг у торгівлі</b>» – процес організації системи мерчандайзингу у сучасних роздрібних підприємствах торгівлі.</p>	
<b>3. Мета та цілі навчальної дисципліни</b>	
<p><b>Метою</b> викладання навчальної дисципліни «<b>Мерчандайзинг у торгівлі</b>» 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 торговельних підприємств.</p> <p>Основними <b>завданнями</b> вивчення дисципліни «<b>Мерчандайзинг у торгівлі</b>» є формуванні вмій та знань із теоретичних основ мерчандайзингу; використання навичок щодо основних інструментів та правил мерчандайзингу у торгівлі; дослідження мерчандайзингу зовнішнього вигляду торговельного магазину та прилеглої території; ознайомлення із організацією внутрішнього простору торговельного 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 <b>цілями</b> вивчення дисципліни «<b>Мерчандайзинг у торгівлі</b>» є плани, яких компанія повинна досягти, щоб підвищити успішність бізнесу та збільшити прибуток і дохід, зокрема використовуючи навички щодо основних інструментів та правил мерчандайзингу у торгівлі; 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 «<b>Мерчандайзинг у торгівлі</b>» студент повинен <b>знати:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– зміст поняття про мерчандайзинг у торгівлі як науку, проблему та навчальну дисципліну;</li> <li>– основні інструменти та правила мерчандайзингу у торгівлі;</li> <li>– види технологічного планування торговельної зали та основні принципи зонування магазину з метою формування руху покупців;</li> <li>– елементи формування образу магазину;</li> <li>– групи розміщення товарів в торговельній точці;</li> <li>– системи і способи викладення товарів;</li> <li>– принципи, види та критерії викладення товарів в торговельній точці;</li> <li>– правила комерційного показу товарів;</li> </ul>	

- 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 навички: 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 вибудовувати 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 у торгівлі;

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

#### 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
1	076 «Підприємництво та торгівля»	1	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 у торгівлі	2	1	5	1	1	6
Тема 2. Поведінка споживачів як компонент технології мерчандайзингу торгівлі	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;  
Самостійна робота 0-20 балів.

Поточне тестування та самостійна робота				Сума балів з навчальної дисципліни
Модуль 1		Модуль 2		
Поточний контроль	Контрольна робота	Індивідуальне завдання	Самостійна робота	
Усне опитування, тестування	Письмова робота	Презентація	Тестування (КРС)	100
40 балів	20	20 балів	20 балів	
<b>100 балів</b>				<b>100</b>

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	зараховано	A
80-89		B
70-79		C
60-69		D
50-59		E
26-49	не зараховано	FX
1-25		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 20 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 40 бальну шкалу.</p> <table border="1" data-bbox="368 725 1457 2040"> <thead> <tr> <th data-bbox="368 725 619 763">Оцінка</th> <th data-bbox="619 725 1457 763">Умови отримання оцінки</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td data-bbox="368 763 619 1032"> <p><b>5</b> «відмінно»</p> </td> <td data-bbox="619 763 1457 1032"> <ul style="list-style-type: none"> <li>- повний, правильний, послідовний, зв'язний, обґрунтований виклад питання, що супроводжується правильними прикладами;</li> <li>- все, що викладається повинно свідчити про глибоке розуміння і орієнтацію в явищах і процесах, що вивчаються;</li> <li>- правильні вичерпні відповіді на додаткові питання викладача, що мають мету з'ясувати ступінь розуміння студентом матеріалу, що ним викладається.</li> </ul> </td> </tr> <tr> <td data-bbox="368 1032 619 1368"> <p><b>4</b> «добре»</p> </td> <td data-bbox="619 1032 1457 1368"> <ul style="list-style-type: none"> <li>- 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;</li> <li>- при правильному і в цілому зв'язному викладі матеріалу, студент припускає у відповіді неточності, які виправляє сам або при першому зауваженні викладача;</li> <li>- недостатньо вичерпні відповіді на додаткові запитання викладача.</li> </ul> </td> </tr> <tr> <td data-bbox="368 1368 619 1872"> <p><b>3</b> «задовільно»</p> </td> <td data-bbox="619 1368 1457 1872"> <ul style="list-style-type: none"> <li>- 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;</li> <li>- відповіді на запитання дає не одразу, а тільки після деякого напруження пам'яті, при чому відповіді нечіткі;</li> <li>- не в змозі без допомоги викладача вивести співвідношення з іншими проблемами дисципліни, що вивчається;</li> <li>- допускає грубі помилки або зовсім пропускає матеріал і частково виправляє ці помилки тільки після вказівки викладача;</li> <li>- 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;</li> <li>- викладає матеріал не достатньо зв'язано і послідовно.</li> </ul> </td> </tr> <tr> <td data-bbox="368 1872 619 2040"> <p><b>2</b> «незадовільно»</p> </td> <td data-bbox="619 1872 1457 2040"> <ul style="list-style-type: none"> <li>- студент припускається грубих помилок при викладі матеріалу і не виправляє ці помилки навіть при вказівці на них викладача;</li> <li>- 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.</li> </ul> </td> </tr> </tbody> </table>	Оцінка	Умови отримання оцінки	<p><b>5</b> «відмінно»</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- повний, правильний, послідовний, зв'язний, обґрунтований виклад питання, що супроводжується правильними прикладами;</li> <li>- все, що викладається повинно свідчити про глибоке розуміння і орієнтацію в явищах і процесах, що вивчаються;</li> <li>- правильні вичерпні відповіді на додаткові питання викладача, що мають мету з'ясувати ступінь розуміння студентом матеріалу, що ним викладається.</li> </ul>	<p><b>4</b> «добре»</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- 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;</li> <li>- при правильному і в цілому зв'язному викладі матеріалу, студент припускає у відповіді неточності, які виправляє сам або при першому зауваженні викладача;</li> <li>- недостатньо вичерпні відповіді на додаткові запитання викладача.</li> </ul>	<p><b>3</b> «задовільно»</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- 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;</li> <li>- відповіді на запитання дає не одразу, а тільки після деякого напруження пам'яті, при чому відповіді нечіткі;</li> <li>- не в змозі без допомоги викладача вивести співвідношення з іншими проблемами дисципліни, що вивчається;</li> <li>- допускає грубі помилки або зовсім пропускає матеріал і частково виправляє ці помилки тільки після вказівки викладача;</li> <li>- 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;</li> <li>- викладає матеріал не достатньо зв'язано і послідовно.</li> </ul>	<p><b>2</b> «незадовільно»</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- студент припускається грубих помилок при викладі матеріалу і не виправляє ці помилки навіть при вказівці на них викладача;</li> <li>- 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.</li> </ul>
Оцінка	Умови отримання оцінки										
<p><b>5</b> «відмінно»</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- повний, правильний, послідовний, зв'язний, обґрунтований виклад питання, що супроводжується правильними прикладами;</li> <li>- все, що викладається повинно свідчити про глибоке розуміння і орієнтацію в явищах і процесах, що вивчаються;</li> <li>- правильні вичерпні відповіді на додаткові питання викладача, що мають мету з'ясувати ступінь розуміння студентом матеріалу, що ним викладається.</li> </ul>										
<p><b>4</b> «добре»</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- 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;</li> <li>- при правильному і в цілому зв'язному викладі матеріалу, студент припускає у відповіді неточності, які виправляє сам або при першому зауваженні викладача;</li> <li>- недостатньо вичерпні відповіді на додаткові запитання викладача.</li> </ul>										
<p><b>3</b> «задовільно»</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- 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;</li> <li>- відповіді на запитання дає не одразу, а тільки після деякого напруження пам'яті, при чому відповіді нечіткі;</li> <li>- не в змозі без допомоги викладача вивести співвідношення з іншими проблемами дисципліни, що вивчається;</li> <li>- допускає грубі помилки або зовсім пропускає матеріал і частково виправляє ці помилки тільки після вказівки викладача;</li> <li>- 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;</li> <li>- викладає матеріал не достатньо зв'язано і послідовно.</li> </ul>										
<p><b>2</b> «незадовільно»</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- студент припускається грубих помилок при викладі матеріалу і не виправляє ці помилки навіть при вказівці на них викладача;</li> <li>- 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.</li> </ul>										

<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 0,2. Максимальна оцінка за тестування становить 20 балів.</p>
<p>Підсумковий контроль</p>	<p>Підсумковий семестровий контроль оцінюється від 0 до 100 балів і переводиться у національну шкалу ЄКТС. <b>Підсумковою формою контролю є залік, який виставляється як сума балів за модулями.</b> Студент повинен набрати не менше 50 балів у сумі за два модулі: Модуль 1 (1-60 балів). Модуль 2 (1-40 балів). Результати неформальної освіти можуть зараховуватись відповідно до Положення про порядок зарахування результатів неформальної освіти в університеті. 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. Студентам, які мають з навчальної дисципліни оцінку від 1 до 49, дозволяється ліквідувати академічну заборгованість відповідно до графіку ліквідації академзаборгованості за встановленими правилами. В умовах online ідентифікація здобувача вищої освіти відбувається з використанням програми Zoom або Google Meet. Повторне складання заліків допускається не більше двох разів з кожної дисципліни: один раз викладачеві (<b>талон №2</b>) усне опитування відповідно до програмових вимог, другий – комісії (<b>талон №3</b>) реалізується виключно у тестовій формі з використанням організаційно-технологічних процесів. 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 навчальної дисципліни</b></p>	
<p><b>Письмові роботи.</b> Виконання індивідуального завдання оформляють у вигляді презентації за допомогою інструментів Power Point, Prezi, Canva чи ін. <b>Академічна доброчесність.</b> Очікується, що студенти будуть дотримуватися принципів академічної доброчесності, усвідомлюючи наслідки її порушення в університеті <a href="https://pnu.edu.ua/положення-про-запобігання-плагіату/">https://pnu.edu.ua/положення-про-запобігання-плагіату/</a>.</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 наб округляється.

**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>

**Використання штучного інтелекту (ШІ)** дозволяється як допоміжного інструменту.

**Додаткові бали** +10 балів за участь у конференції: виступ або тези; до 10 балів за сертифікат неформальної освіти.

## 7. Рекомендована література

### Нормативно-правові акти:

1. Конституція України: Прийнята на п'ятій сесії Верховної Ради України 28 червня 1996 р. // Відомості Верховної Ради України. 1996. № 30.
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](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](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](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](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](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](http://nbuv.gov.ua/UJRN/frvu_2018_12_8).

18. Шалева О. І. Мерчандайзингові технології стимулювання імпульсних покупок у роздрібній торгівлі. *Підприємництво і торгівля*. 2018. Вип. 23. С. 144-149. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Torg\\_2018\\_23\\_26](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](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 у торгівлі: методичні рекомендації до семінарських занять, індивідуальної та самостійної роботи для студентів галузі знань 07 Управління та адміністрування ОР Магістр. Івано-Франківськ: Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника, 2023. 25 с.

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