



## АНОТАЦІЯ ДИСЦИПЛІНИ «ОПТОВА І РОЗДРІБНА ТОРГІВЛЯ»

*дисципліна вільного вибору студента ступеня вищої освіти  
«бакалавр».*

*Викладається кафедрою маркетингу*

### **1. Мета опанування дисципліни в контексті підготовки фахівців з маркетингу.**

Метою навчальної дисципліни є формування у здобувачів вищої освіти сучасного економічного мислення, набуття та систематизація знань в області управління торгівлею в сучасних умовах господарювання, ознайомлення з базовими поняттями, принципами та методами ефективного управління оптовими та роздрібними торговельними підприємствами.

**2. Завдання вивчення дисципліни є:** опанувати теоретичні основи управління підприємствами сфери надання торговельних послуг; розкрити питання практичного управління в торговельному бізнесі; з'ясувати сутність та принципи здійснення оптової торгівлі, принципи формування асортименту товарів, а також сутність та види роздрібної торгівлі; розглянути основні показники, що характеризують результативність торговельної діяльності.

### **3. Перелік компетенцій, яких набуде студент після опанування даної дисципліни:**

1. Знання та розуміння предметної області та розуміння професійної діяльності.
2. Здатність застосовувати знання у практичних ситуаціях.
3. Здатність працювати в міжнародному контексті.
4. Здатність проваджувати маркетингову діяльність на основі розуміння сутності та змісту теорії маркетингу і функціональних зв'язків між її складовими.
5. Здатність розробляти маркетингове забезпечення розвитку бізнесу в умовах невизначеності.
6. Здатність використовувати інструментарій маркетингу в інноваційній діяльності.
7. Здатність використовувати маркетингові інформаційні системи в ухваленні маркетингових рішень і розробляти рекомендації щодо підвищення їх ефективності.
8. Здатність обґрунтовувати, презентувати і впроваджувати результати досліджень у сфері маркетингу.
9. Здатність планування і провадження ефективної маркетингової діяльності ринкового суб'єкта в крос- функціональному розрізі.
10. Здатність пропонувати вдосконалення щодо функцій маркетингової діяльності.

### **4. Сфера реалізації набутих знань і вмінь у майбутній професії**

Знання та вміння у межах тематики дисципліни необхідні майбутнім маркетологам для набуття практичних вмінь з організації оптової та роздрібної торгівлі. Опанування змісту навчальної дисципліни повинно сприяти розумінню інструментів вдосконалення управління торговельними підприємствами в контексті підвищення конкурентоспроможності на споживчому ринку товарів та послуг.

### **5. Зміст дисципліни розкривається в наступних темах:**

1. Торгівля – важлива складова сучасного бізнесу
2. Управління торговельним підприємством.
3. Організація оптової торгівлі.
4. Оптовий продаж товарів.
5. Суть, принципи і завдання управління роздрібною мережею.
6. Характеристика основних видів, типів і форматів роздрібних торговців
7. Формування асортименту та управління ним у магазині
8. Оцінка діяльності торговельних підприємств.