

ЗАТВЕРДЖЕНО
Наказ Вищого навчального закладу Укоопспілки
«Полтавський університет економіки і торгівлі»
18 квітня 2019 року № 88-Н
Форма № П-2.04

ВИЩИЙ НАВЧАЛЬНИЙ ЗАКЛАД УКООПСІЛКИ
«ПОЛТАВСЬКИЙ УНІВЕРСИТЕТ ЕКОНОМІКИ І ТОРГІВЛІ»

Навчально-науковий інститут бізнесу та сучасних технологій
Кафедра підприємництва, торгівлі та біржової діяльності

ЗАТВЕРДЖУЮ
Завідувач кафедри

_____ П. Ю. Балабан
(підпис)

« ____ » _____ 20__ р.

РОБОЧА ПРОГРАМА
навчальної дисципліни
«Технологія торгівлі та послуг»

Освітня програма/спеціалізація	«Підприємництво, торгівля та логістика» <i>(назва)</i>
Спеціальність	076 Підприємництво, торгівля та біржова діяльність <i>(код, назва спеціальності)</i>
Галузь знань	07 Управління та адміністрування <i>(код, назва галузі знань)</i>
ступінь вищої освіти	Бакалавр <i>(бакалавр, магістр, доктор філософії)</i>

Полтава – 2020

Укладач програми:

Лісіца В. В., к. е. н., доцент кафедри підприємництва, торгівлі та біржової діяльності Вищого навчального закладу Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі».

Робоча програма схвалена та рекомендована до використання в освітньому процесі на засіданні кафедри підприємництва, торгівлі та біржової діяльності

Протокол засідання кафедри від «___» _____ 2020 р., № ___

ПОГОДЖЕНО:

Гарант освітньої програми «Підприємництво, торгівля та логістика» спеціальності «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність» ступеня бакалавр

_____ І. В. Юрко

(підпис)

« _____ » _____ 20__ року

ЗМІСТ

Розділ 1. Загальна характеристика навчальної дисципліни	4
Розділ 2 Перелік компетентностей та програмні результати навчання з навчальної дисципліни	4
Розділ 3. Програма навчальної дисципліни.....	5
Розділ 4. Тематичний план навчальної дисципліни	6
Розділ 5. Система поточного та підсумкового контролю знань студентів.....	10
Розділ 6. Програмне забезпечення комп'ютерної підтримки освітнього процесу.....	12
Розділ 7. Рекомендовані джерела інформації.....	13

Розділ 1. Загальна характеристика навчальної дисципліни

Таблиця 1. Загальна характеристика навчальної дисципліни
«Технологія торгівлі та послуг» ОП «Підприємництво, торгівля та логістика»

1. Місце в структурно-логічній схемі підготовки – після вивчення навчальних дисциплін: - Організація торгівлі;
2. Кількість кредитів за ЄКТС - 4.
3. Кількість модулів - 2.
4. Вибіркова у відповідності до навчального плану
5. Курс - 2
6. Семестр - 3
7. Кількість годин: – загальна кількість: 3 семестр – 120. – лекції: 3 семестр – 16 – практичні заняття: 3 семестр – 20 – самостійна робота: 3 семестр - 84 – вид підсумкового контролю - екзамен, 3 семестр

Розділ 2. Перелік компетентностей та програмні результати навчання з навчальної дисципліни

Метою навчальної дисципліни є формування у студентів системи теоретичних знань, вмінь та практичних навичок із сукупності торговельно-технологічних операцій і процесів в оптовій, роздрібній торгівлі та сфері послуг, технологічних аспектів процесу продажу і обслуговування покупців

Завдання дисципліни: вивчення всієї сукупності торговельно-технологічних операцій і процесів в оптовій, роздрібній торгівлі та сфері послуг, технологічних аспектів процесу продажу і обслуговування покупців.

Таблиця 2. Перелік компетентностей та програмні результати навчання

№ з/п	Компетентності, якими повинен оволодіти студент	Програмні результати навчання
<i>Загальні компетентності</i>		
1.	здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу (ЗК01);	використовувати базові знання з підприємництва та торгівлі й уміння критичного мислення, аналізу та синтезу в професійних цілях (ПР01);
2.	навички використання інформаційних і комунікаційних технологій (ЗК05);	використовувати сучасні комп'ютерні і телекомунікаційні технології обміну та розповсюдження професійно спрямованої інформації в сфері торгівлі (ПР04);
3.	здатність до пошуку, оброблення та аналізу інформації з різних джерел (ЗК06);	організувати пошук, самостійний вибір, якісну обробку інформації у сфері торгівлі (ПР05);

4.	здатність працювати в команді (ЗК07);	вміти працювати в команді, мати навички міжособистісної взаємодії, які дозволяють досягати професійних цілей;
5.	здатність діяти відповідально та свідомо (ЗК10);	демонструвати здатність діяти соціально відповідально на основі етичних, культурних та наукових цінностей та досягнень суспільства (ПР10);
Спеціальні (фахові, предметні) компетентності		
6.	критичне осмислення теоретичних засад торговельної діяльності (СК01);	демонструвати базові і структуровані знання в сфері підприємництва і торгівлі для подальшого використання на практиці (ПР11);
7.	здатність обирати та використовувати відповідні методи, інструментарій для обґрунтування рішень щодо функціонування торговельних структур (СК02);	володіти методами та інструментарієм для обґрунтування управлінських рішень щодо функціонування торговельних структур (ПР12);
8.	здатність здійснювати діяльність у взаємодії суб'єктів ринкових відносин (СК03);	використовувати знання форм взаємодії суб'єктів ринкових відносин для забезпечення діяльності торговельних структур (ПР13);
9.	здатність застосовувати інноваційні підходи в діяльності підприємницьких і торговельних структур (СК04);	вміти застосовувати інноваційні підходи в підприємницькій і торговельній діяльності (ПР14);
10.	здатність визначати і виконувати професійні завдання з організації діяльності підприємницьких та торговельних структур (СК07).	вміти вирішувати професійні завдання з організації діяльності і підприємницьких та торговельних структур і розв'язувати проблеми в кризових ситуаціях з урахуванням внутрішніх і зовнішніх впливів (ПР17).

Розділ 3. Програма навчальної дисципліни

Програма навчальної дисципліни «Технологія торгівлі та послуг» укладена відповідно до освітньо-професійної програми підготовки здобувачів першого (бакалаврського) рівня вищої освіти спеціальності «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність» освітня програма «Підприємництво, торгівля та логістика», затвердженої наказом по університету від 01 вересня 2020 р., № 114-н.

Розділ 4. Тематичний план навчальної дисципліни навчальної дисципліни

Таблиця 4. Тематичний план навчальної дисципліни «Технологія торгівлі та послуг»

Назва теми (лекції) та питання теми (лекції)	Назва теми та питання практичного заняття	Завдання самостійної роботи у розрізі тем	Інформаційні джерела (порядковий номер за переліком)
Модуль 1. Технологічні процеси в оптовій торгівлі			
<p>Тема 1. Теоретичні та методологічні основи курсу “ТТП”. Сутність процесу товаропросування та логістики.</p> <p>1.1. Технологія торгівлі та послуг як предмет дослідження. Основи методології, зміст та задачі курсу.</p> <p>1.2. Характер та зміст технологічних процесів в оптовій та роздрібній торгівлі.</p> <p>1.3. Поняття та сутність процесу товаропросування. Фактори, що впливають на процес товаропросування. Ланковість товаропросування та шляхи її скорочення.</p> <p>1.4. Логістика та її роль в процесі товароруху.</p>	<p>Тема 1. Сутність процесу товаропросування та логістики.</p> <p>1.1. Технологія торгівлі та послуг як предмет дослідження. Основи методології, зміст та задачі курсу.</p> <p>1.2. Характер та зміст технологічних процесів в оптовій та роздрібній торгівлі.</p> <p>1.3. Поняття та сутність процесу товаропросування. Фактори, що впливають на процес товаропросування. Ланковість товаропросування та шляхи її скорочення.</p> <p>1.4. Логістика та її роль в процесі товаропросування.</p>	<p>Підготувати реферати на теми «Сучасні проблеми організації товаропросування», «Проблеми вибору оптимальних форм товаропросування», «Використання технології автоматизованої ідентифікації штрихових кодів»</p>	1-6
<p>Тема 2. Будова і технологічне планування складів.</p> <p>2.1. Роль та технологічні функції товарних складів.</p> <p>2.2. Технологічні вимоги до будови та обладнання товарних складів.</p> <p>2.3. Основні вимоги до технологічного планування складу.</p> <p>2.4. Розрахунок потреби в складській площі та ємності.</p>	<p>Тема 2. Будова і технологічне планування складів. Розрахунок потреби в складській площі та ємності.</p> <p>2.1. Роль та технологічні функції товарних складів.</p> <p>2.2. Технологічні вимоги до будови та обладнання товарних складів.</p> <p>2.3. Основні вимоги до технологічного планування складу.</p> <p>2.4. Розрахунок потреби в складській площі та ємності.</p>	<p>Підготувати презентації на теми «Сучасні підходи щодо визначення оптимальної кількості складів та їх розміщення на території, що обслуговується», «Сучасні вимоги до технічного забезпечення складського технологічного процесу», «Застосування логістичних рішень в складуванні товарів», «Роль складу в діяльності сучасної</p>	1-6

Назва теми (лекції) та питання теми (лекції)	Назва теми та питання практичного заняття	Завдання самостійної роботи у розрізі тем	Інформаційні джерела (порядковий номер за переліком)
		дистрибуторської/мережевої компанії», «Оптимізація складських площ за допомогою ABC та XYZ-аналізу».	
<p>Тема 3. Технологія складських операцій.</p> <p>3.1. Зміст та принципи організації складського технологічного процесу. Фактори, що впливають на його організацію.</p> <p>3.2. Технологія приймання товарів на складі.</p> <p>3.3. Технологія розміщення і зберігання товарів. Вимоги до зберігання товарів.</p> <p>3.4. Технологія відпуску товарів зі складу. Управління технологічним процесом на складі.</p>	<p>Тема 3. Технологія складських операцій.</p> <p>3.1. Зміст та принципи організації складського технологічного процесу. Фактори, що впливають на його організацію.</p> <p>3.2. Технологія приймання товарів на складі.</p> <p>3.3. Технологія розміщення і зберігання товарів.</p> <p>3.4. Технологія відпуску товарів зі складу.</p> <p>3.5. Управління технологічним процесом на складі.</p>	<p>Підготувати презентації на теми: «Розробка стандартних процедур складського процесу» (на прикладі конкретної торгового складу), «Використання спеціалізованого обладнання в технологічному процесі на оптовому/розподільчому складі» (на прикладі конкретної товарної групи та конкретного оптового/розподільчого складу), «Управління запасами із застосуванням ABC та XYZ-аналізу».</p>	1-6
<p>Тема 4. Технологія товаропостачання роздрібною торговельною мережею.</p> <p>4.1. Значення та завдання товаропостачання роздрібною торговельною мережею. Принципи раціональної організації товаропостачання.</p> <p>4.2. Технологія доставки товарів у роздрібну мережу.</p> <p>4.3. Технологія товаропостачання з застосуванням тари-обладнання.</p> <p>4.4. Економічна ефективність технологічних рішень при</p>	<p>Тема 4. Технологія товаропостачання роздрібною торговельною мережею.</p> <p>4.1. Значення та завдання товаропостачання роздрібною торговельною мережею. Принципи раціональної організації товаропостачання.</p> <p>4.2. Технологія доставки товарів у роздрібну мережу.</p> <p>4.3. Технологія товаропостачання з застосуванням тари-обладнання.</p> <p>4.4. Економічна ефективність технологічних рішень при організації товаропостачання.</p>	<p>Підготувати презентації на теми: «Вибір виду транспорту при доставці товарів в роздрібну мережу» (на прикладі конкретної торгового підприємства), «Регламентація процесів товаропостачання як напрям їх удосконалення», «Транспортно-експедиційне обслуговування підприємств в торгівлі», «Аутсорсинг в товаропостачанні»</p>	1-6

Назва теми (лекції) та питання теми (лекції)	Назва теми та питання практичного заняття	Завдання самостійної роботи у розрізі тем	Інформаційні джерела (порядковий номер за переліком)
організації товаропостачання.			
Модуль 2. Технологічні процеси в роздрібній торгівлі			
<p>Тема 5. Будова і технологічне планування магазинів.</p> <p>5.1. Класифікація торгових будівель та приміщень, основні технологічні вимоги до їх побудови.</p> <p>5.2. Формування концепції магазину. Етапи реалізації торговельного проекту.</p> <p>5.3. Проектування торгових будівель та споруд. Зміст та послідовність виконання проектних робіт.</p> <p>5.4. Основні вимоги до технологічного планування магазину. Техніко-економічні розрахунки площі магазину.</p> <p>5.5. Організація будівництва торгових об'єктів.</p> <p>5.6. Дизайн та імідж магазину.</p> <p>5.7. Реконструкція та ремонт торгових будівель та споруд. Техніко-економічні показники ефективності використання торговельної площі.</p>	<p>Тема 5. Будова і технологічне планування магазинів.</p> <p>5.1. Класифікація торгових будівель та приміщень. Основні технологічні вимоги до їх побудови.</p> <p>5.2. Основні вимоги до технологічного планування магазину.</p> <p>5.3. Техніко-економічні показники ефективності використання торговельної площі.</p> <p>5.4. Організація будівництва торгових об'єктів.</p> <p>5.5. Дизайн та імідж магазину.</p> <p>5.6. Реконструкція та ремонт торгових будівель та споруд.</p>	<p>Провести дослідження на теми «Особливості планування та будівництва торговельних центрів (на власний вибір)», «Сучасні способи розробки дизайну, інтер'єру та атмосфери магазинів різних форматів (на власний вибір)», «Застосування інформаційних та інноваційних технологій в магазинобудуванні», «Сучасні підходи до формування фірмового стилю та інтер'єру магазину центрів (на власний вибір)».</p>	1-7, 11-18
<p>Тема 6. Технологічні процеси в магазинах і проблеми їх удосконалення</p> <p>6.1. Зміст торгово-технологічного процесу в магазині.</p> <p>6.2. Технологія приймання,</p>	<p>Тема 6. Технологічні процеси в магазинах і проблеми їх удосконалення.</p> <p>6.1. Зміст торгово-технологічного процесу в магазині.</p> <p>6.2. Технологія приймання, зберігання та підготовки товарів до продажу в магазині.</p>	<p>Підготувати презентації на теми «Автоматизація торгово-технологічних процесів в магазинах», «Сучасні проблеми організації і технології продажу товарів і обслуговування покупців у</p>	1-7, 11-18

Назва теми (лекції) та питання теми (лекції)	Назва теми та питання практичного заняття	Завдання самостійної роботи у розрізі тем	Інформаційні джерела (порядковий номер за переліком)
<p>зберігання та підготовки товарів до продажу в магазині.</p> <p>6.3. Технологія розміщення і викладки товарів у торговельному залі магазину.</p> <p>6.4. Технологія продажу товарів в магазині.</p> <p>6.5. Управління торгово-технологічними процесами в магазині.</p>	<p>6.3. Технологія розміщення і викладки товарів у торговельному залі магазину.</p> <p>6.4. Технологія продажу товарів в магазині.</p> <p>6.5. Управління торгово-технологічними процесами в магазині.</p>	<p>магазинах», «Впровадження інноваційних технологій в процес обслуговування покупців в магазині», «Розробка стандартів обслуговування покупців в магазині», «Зміст та методика розробки мерчандайзинг-бук в виробничій/постачальницькій компанії».</p>	
<p>Тема 7. Технологія організації позамагазинної форми роздрібного продажу товарів.</p> <p>7.1. Особливості організації позамагазинної форми роздрібного продажу товарів.</p> <p>7.2. Технологічні аспекти організації вендингової торгівлі.</p> <p>7.3. Технологічні аспекти організації торгівлі через дрібнороздрібну торговельну мережу.</p>	<p>Тема 7. Технологія організації позамагазинної форми роздрібного продажу товарів.</p> <p>7.1. Особливості організації позамагазинної форми роздрібного продажу товарів.</p> <p>7.2. Технологічні аспекти організації вендингової торгівлі.</p> <p>7.3. Технологічні аспекти організації торгівлі через дрібнороздрібну торговельну мережу.</p>	<p>Провести дослідження на теми «Особливості організації вендингової торгівлі в Україні», «Технологічні процеси продажу товарів через дрібнороздрібну торговельну мережу». «Інтернет-торгівля: порівняльний аналіз діяльності інтернет-магазинів (на власний вибір)», «Особливості організації омніканальної торгівлі».</p>	<p>1-7, 11-18</p>

Розділ 5. Система поточного та підсумкового контролю знань

Система поточного і підсумкового контролю має за мету оцінювання рівня сформованості тих чи інших компетентностей та досягнення програмних результатів навчання за навчальною дисципліною «Технологія торгівлі та послуг».

Компетентність як інтегрований результат індивідуальної навчальної діяльності студентів, формується на основі оволодіння ними змістовими (знання), процесуальними (уміння) і мотиваційними компонентами, його рівень виявляється в процесі оцінювання. Визначення рівня сформованості дисциплінарних компетентностей (результатів навчання) здійснюється за: певним розділом (темою) робочої програми навчальної дисципліни; практичними заняттями (контрольна робота, перевірка та захист індивідуального завдання, тестування тощо).

Об'єктами контролю є: робота студентів на лекціях, практичних, заняттях, якість та своєчасність виконання індивідуальних і домашніх завдань, поточних модульних робіт. Контрольні заходи здійснюються науково-педагогічними працівниками і включають поточний і підсумковий контроль.

Поточний контроль здійснюється при проведенні лекцій, практичних, перевірки виконання індивідуальних і домашніх завдань та має на меті перевірку рівня засвоєння студентом навчального матеріалу навчальної дисципліни та оцінювання набутих компетентностей.

Під час проведення лекцій застосовуються такі методи контролю, як усне опитування студентів з питань, визначених планом лекцій та пов'язаних з матеріалом попередніх лекцій, дискусійне обговорення проблемних питань з теми лекції та інше.

При проведенні практичних занять – контроль здійснюється при розв'язуванні окремими студентами біля дошки та «малими групами» комплексу практичних задач і проблемних ситуацій та інше.

Поточний контроль виконання студентами індивідуальних і домашніх завдань здійснюється за допомогою перевірки науково-педагогічним працівником результатів розв'язання ситуаційних завдань.

Поточний контроль, який застосовується під час проведення відповідних тестів в письмовій формі або за допомогою відповідного програмного забезпечення комп'ютерної підтримки освітнього процесу, при перевірці виконання практичних ситуацій в письмовій формі тощо.

Підсумкове оцінювання знань студентів з навчальної дисципліни здійснюється у формі екзамену. Підсумкова оцінка з навчальної дисципліни при формі контролю у формі екзамену визначається як сума балів за поточну успішність, поточний модульний контроль (не більше 60 балів) та кількість балів, отриманих за здачу екзамену (не більше 40 балів). З метою мотивації студентів до активного та якісного виконання усіх видів навчальної роботи протягом семестру до загальної підсумкової оцінки можуть бути додані бали у розмірі до 10 % від загальної підсумкової оцінки, коефіцієнт мотивації (0,1). Мотивація студентів застосовується за умови виконання ними всіх видів навчальної роботи, які передбачені робочим навчальним планом підготовки студентів і робочою програмою з навчальної дисципліни незалежно від результатів виконання.

Застосування та конкретне значення коефіцієнту мотивації пізнавальної

діяльності студентів визначається науково-педагогічним працівником кафедри враховуючи активність студента при вивченні навчальної дисципліни (відвідування навчальних занять, виконання видів навчальної діяльності, виконання поточних модульних робіт, участь у науково-дослідній роботі тощо).

Загальна підсумкова оцінка за вивчення навчальної дисципліни не може перевищувати 100 балів.

Таблиця 5. Розподіл балів, що отримують студенти за результатами вивчення навчальної дисципліни «Технологія торгівлі та послуг»

Назва модулю, теми	Вид навчальної роботи				Кількість балів
	відвідування занять	виконання навчальних завдань	завдання самостійної роботи	тестування	
<i>Модуль 1. Технологічні процеси в оптовій торгівлі</i>					
Тема 1. Теоретичні та методологічні основи курсу “ТТП”. Сутність процесу товаропросування та логістики.	1	2	1	2	6
Тема 2. Будова і технологічне планування складів.	1	2	1	2	6
Тема 3. Технологія складських операцій.	1	2	1	2	6
Тема 4. Технологія товаропостачання роздрібно-торговельної мережі.	1	2	1	2	6
Поточний контроль					6
<i>Модуль 2. Технологічні процеси в роздрібній торгівлі</i>					
Тема 5. Будова і технологічне планування магазинів.	1	2	2	2	7
Тема 6. Технологічні процеси в магазинах і проблеми їх удосконалення.	1	2	2	2	7
Тема 7. Технологія організації позамагазинної форми роздрібного продажу товарів	1	2	2	2	7
Поточний контроль					9
Екзамен					40
Разом					100

Таблиця 6. Шкала оцінювання знань студентів за результатами підсумкового контролю з навчальної дисципліни «Технологія торгівлі та послуг»

Сума балів за всі види навчальної діяльності	Оцінка за шкалою ЄКТС	Оцінка за національною шкалою
----------------------------------------------	-----------------------	-------------------------------

90-100	A	відмінно
82-89	B	добре
74-81	C	
64-73	D	задовільно
60-63	E	
35-59	FX	незадовільно з можливістю повторного складання
0-34	F	незадовільно з обов'язковим повторним вивченням дисципліни

Таблиця 7. Система нарахування додаткових балів за видами робіт з вивчення навчальної дисципліни «Технологія торгівлі та послуг»

Форма роботи	Вид роботи	Бали
1. Навчальна	Участь в конкурсах на кращого знавця дисципліни: університетських, міжвузівських, всеукраїнських, міжнародних	6
	Виконання індивідуальних навчально-дослідних завдань підвищеної складності	6
2. Науково-дослідна	1. Участь в наукових гуртках	6
	2. Участь в конкурсах студентських робіт: університетських, міжвузівських, всеукраїнських, міжнародних	6
	Участь в наукових студентських конференціях: університетських, міжвузівських, всеукраїнських, міжнародних	6
Разом*		30

*За додаткові види навчальних робіт студент може отримати не більше 30 балів.

Додаткові бали додаються до загальної підсумкової оцінки за вивчення навчальної дисципліни, але загальна підсумкова оцінка не може перевищувати 100 балів.

Розділ 6. Програмне забезпечення комп'ютерної підтримки освітнього процесу

1. Загальне програмне забезпечення, до якого входить пакет програмних продуктів Microsoft Office.

2. Спеціалізоване програмне забезпечення комп'ютерної підтримки освітнього процесу з навчальної дисципліни, яке включає перелік конкретних програмних продуктів – відсутнє.

Розділ 7. Рекомендовані джерела інформації

Основні

1. Голошубова Н.О. Організація торгівлі : підручник для студ. вищ. навч. закл. / Н.О. Голошубова. – 2-ге вид., переробл. та допов. – Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2012. – 680 с.
2. Голошубова Н.О. Організація і технологія торгівлі спожитковими товарами : навч. посіб. / Н.О. Голошубова. – 2-ге вид., переробл. та допов. – Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2015. – 274 с.
3. Підприємницькі мережі в торгівлі : монографія / Н.О. Голошубова, О.О. Кавун, В.М. Торопков, О.П. Бегларашвілі, Т.М. Григоренко ; за заг. ред. Н.О. Голошубової. – Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2014. – 344 с.
4. Копич І.М. Внутрішня торгівля України: проблеми і перспективи розвитку : монографія / І.М. Копич, О.О. Нестуля та ін. ; за ред. В.В. Апопія, П.Ю. Балабана. – Львів : Новий Світ – 2014. – 565 с.
5. Галай С.О. Організація торгівлі : підручник / С.О. Галай, Г.К. Крихтенко. – Х. : Кліо-прес, 2014. – 374 с.
6. Сысоева С.В., Крок Г.Г. Большая книга директора магазина. – СПб.: Питер, 2019. – 432 с.

Додаткові

7. Бузукова Е. А . Ассортимент розничного магазина. Методы анализа и практические советы. – СПб.: Питер, 2007.
8. Веллхофф А., Массон Ж.-Э . Мерчандайзинг. Эффективные инструменты и управление товарными категориями. – М.: ИД Гребенникова, 2004.
9. Дион Дж ., Топпинг Т. Розничная торговля: Как открыть собственный магазин. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2005.
10. Канаян К ., Канаян Р . Проектирование магазинов и торговых центров. – М.: ЮСК, 2005.
11. Леви М., Вейтц Б. Основы розничной торговли. СПб.: Питер, 2001.
12. Мачнев Е. В . Развлекучки: креатив в розничной торговле. – СПб.: Питер, 2005.
13. Сысоева С. В. Стандарт розничного магазина. Разработка инструкций и регламентов. – СПб.: Питер, 2007.
14. Современный супермаркет: Учебник по современным формам торговли. – М.: Издательство ВВРГ, 2005.
15. Сысоева С. Стандарт розничного магазина. Разработка инструкций и регламентов. СПб.: Питер, 2007.
16. Сысоева С. Тренинг продажи и обслуживания покупателей в розничном магазине. СПб.: Питер, 2007.
17. Ходаков А . Психология успешных продаж. – СПб.: Питер, 2001.

Електронні ресурси

1. <https://allretail.ua/ru>
2. <https://rau.ua/ru/>
3. <https://ua-retail.com/>
4. <https://retailers.ua/>
5. <https://promodo.ua/ua/blog/10-taktik-onlajn-merchandajzinga-dlya-uvelicheniya-prodazh.html#gref>
6. www.retailclub.ru
7. www.vitrina.ru
8. <https://vitrinistika.ru/>
9. <http://www.kanayan.biz/>