

Торговельні мережі



Метою вивчення дисципліни «Торговельні мережі» є надання теоретичних знань щодо створення сучасних форм об'єднань торговельних об'єктів і набуття практичних навичок щодо розробки й реалізації ними обґрунтованих управлінських рішень, ефективної організації підприємницької діяльності

Завдання дисципліни - набуття теоретичних знань щодо сутності та ролі різних типів мережевих структур у світовій та вітчизняній торгівлі, особливостей, принципів управління ними, форм організації діяльності, стратегічних аспектів розвитку та практичних навичок щодо забезпечення їх функціонування на практиці

Результатами (компетентностями) вивчення дисципліни “Торговельні мережі” є отримання студентами теоретичних знань про:

- сутність, класифікацію торговельних мереж, передумови їх розвитку, принципи формування та конкурентні переваги;
- типи стратегій розвитку торговельної мережі на ринку та методичні засади їх розробки;
- сутність, класифікацію, мотиви використання власних торговельних марок;
- сутність категорійного менеджменту, основні етапи його впровадження;

Результатами (компетентностями) вивчення дисципліни “Торговельні мережі” є отримання студентами теоретичних знань про:

- теоретичні засади управління товаропостачанням торговельної мережі;
- класифікацію франчайзингових торговельних мереж та основні етапи їх формування;
- особливості мереж торговельних центрів та їх типи, а також принципи організації ефективного функціонування;
- види добровільних об'єднань підприємств у торгівлі, особливості їх формування.

Після завершення вивчення дисципліни “Торговельні мережі” майбутні фахівці будуть вміти:

- розробляти стратегію розвитку торговельної мережі, враховуючи вид та тип майбутнього торговельного об'єкту;
- проводити оцінку ефективності функціонування торговельних мереж;
- обґрунтовувати вибір організаційної структури управління торговельною мережею;
- обґрунтовувати вибір міста для відкриття нового торговельного об'єкту мережі;

Після завершення вивчення дисципліни “Торговельні мережі” майбутні фахівці будуть вміти:

- розробляти проект відкриття нового магазину торговельної мережі;
- організовувати роботу розподільчого центру торговельної мережі;
- організовувати товаропостачання торговельної мережі;
- обґрунтовувати потребу у виробництві товарів під власними торговельними марками, проводити відбір потенційних виробників та налагоджувати ефективну співпрацю з ними;

Після завершення вивчення дисципліни “Торговельні мережі” майбутні фахівці будуть вміти:

- забезпечувати ефективне формування торговельної мережі на засадах франчайзингу;
- обґрунтовувати доцільність приєднання підприємства до франчайзингової мережі, входження до добровільного об’єднання;
- розробляти концепцію торговельного центру та організовувати ефективну діяльність мережі торговельних центрів на ринку.

Методи викладання: проблемні лекції, вирішення ситуаційних завдань, розв'язання задач, підготовка доповідей, обговорення проектів, презентацій, проведення дискусій