ПОЛТАВСЬКИЙ ФАХОВИЙ КОЛЕДЖ
ПОЛТАВСЬКОГО УНІВЕРСИТЕТУ ЕКОНОМІКИ І ТОРГІВЛІ
Циклова комісія бізнесу й адміністрування

ЗАТВЕРДЖУЮ
Директор
_____ Людмила ФРАНКО
«_02_» ____вересня_____ 2026 р.

РОБОЧА ПРОГРАМА
навчальної дисципліни «Технологія торгівлі та послуг»

освітня програма/спеціалізація «Логістика»
спеціальність D7 Торгівля
галузь знань D Бізнес, адміністрування та право

Робоча програма навчальної дисципліни «Технологія торгівлі та послуг» схвалена та рекомендована до використання в освітньому процесі на засіданні циклової комісії бізнесу й адміністрування.
Протокол від «_02__» _____вересня_____ 2026 р. № _01__

Полтава 2026

Розробник: Рачинська Зоя Павлівна, викладач вищої категорії циклової комісії бізнесу й адміністрування Полтавського фахового коледжу Полтавського університету економіки і торгівлі.

Робоча програма затверджена на засіданні циклової комісії бізнесу й адміністрування.
Протокол від «_02__» _вересня____ 2026 р. № _01__

ПОГОДЖЕНО:
Гарант освітньої програми «Логістика»
спеціальності «Торгівля»
освітнього ступеню:
фаховий молодший бакалавр _____ **Анжела ЗАХАРЕНКО-СЕЛІЗНЬОВА**

Голова циклової комісії _____ **Анжела ЗАХАРЕНКО-СЕЛІЗНЬОВА**

1. ОПИС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Місце у структурно-логічній схемі підготовки	*Пререквізити:* Організація торгівлі, організація підприємницької діяльності, основи логістики *Постреквізити:* Товарознавство (теоретичні основи), ринок і ресурси товарів, організація логістичного обслуговування
Мова викладання	українська
Статус дисципліни	обов'язкова
Курс/семестр вивчення	1 курс, 1 семестр
Кількість кредитів ЄКТС / кількість модулів	4 / 2
Денна форма навчання:	
Кількість годин: – загальна кількість: 120 годин	
- лекції: 16	
- практичні (семінарські, лабораторні) заняття: 24	
- самостійна робота: 80	
- вид підсумкового контролю (ПМК, екзамен): екзамен	

2. МЕТА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Метою вивчення навчальної дисципліни є формування у здобувачів фахової передвищої освіти системи теоретичних знань і практичних умінь щодо організації та здійснення торговельно-технологічних процесів на підприємствах торгівлі, застосування сучасних технологій продажу товарів і надання послуг, забезпечення ефективного руху товарів у логістичних ланцюгах постачання. Дисципліна спрямована на опанування технологій приймання, зберігання, підготовки товарів до продажу, організації торговельного обслуговування, складських операцій, електронної торгівлі та супутніх послуг; набуття навичок планування, документування, контролю й оптимізації товаропотоків, оцінювання якості обслуговування споживачів та ефективності торговельної діяльності.

Предметом вивчення навчальної дисципліни є організаційні, технологічні та логістичні засади здійснення торговельної діяльності й надання послуг; закономірності, принципи, методи та технології організації торговельно-технологічних процесів на підприємствах торгівлі; технології приймання товарів за кількістю та якістю, їх зберігання, передпродажної підготовки, розміщення, викладання, продажу та відвантаження; організація складських операцій, електронної торгівлі, омніканального обслуговування, доставки й повернення товарів; методи забезпечення якості торговельного сервісу, раціонального використання ресурсів, контролю та підвищення ефективності торговельно-технологічних і логістичних процесів.

Завдання дисципліни:

- опанувати технології приймання, зберігання, підготовки, продажу та відвантаження товарів;
- організацію складських і сервісних операцій, електронної торгівлі, доставки та повернень;
- навчитися аналізувати й оптимізувати товаропотоки, оформлювати документи та оцінювати ефективність торговельних процесів.

Перелік компетентностей та програмних результатів навчання

Компетентності	Програмні результати навчання
ЗК 03. Здатність застосовувати знання у практичних ситуаціях. ЗК 04. Здатність спілкуватися державною мовою як усно, так і письмово. ЗК 06. Здатність використовувати інформаційні та комунікаційні технології. ЗК 07. Здатність до пошуку, оброблення та аналізу інформації з різних джерел. СК 01. Здатність враховувати основні закономірності та сучасні досягнення у підприємницькій та торговельній діяльності. СК 02. Здатність обирати та використовувати відповідні методи, інструментарій для обґрунтування рішень щодо діяльності підприємства. СК 03. Здатність застосовувати інноваційні підходи у діяльності підприємницьких та торговельних структур. СК 05. Здатність здійснювати діяльність із дотриманням вимог нормативно-правових документів у сфері підприємницької та торговельної діяльності. СК 06. Здатність виконувати професійні завдання з організації діяльності підприємницьких та торговельних структур. СК 08. Здатність визначати та задовольняти потреби споживачів як пріоритетних суб'єктів ринку.	РН 03. Володіти державною та іноземною мовами у професійній діяльності. РН 07. Застосовувати всебічні спеціалізовані емпіричні й теоретичні знання у сфері підприємницької та торговельної діяльності для подальшого використання у практичній діяльності. РН 08. Володіти методами й інструментарієм для підготовки проектів управлінських рішень щодо створення й функціонування підприємницьких та торговельних структур. РН 11. Знати основи нормативно-правового забезпечення діяльності підприємницьких та торговельних структур і застосовувати їх на практиці. РН 12. Виконувати професійні завдання з організації діяльності підприємницьких та торговельних структур.

3. ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Модуль 1. Організація торговельних процесів

Тема 1. Сутність і завдання технології торгівлі та послуг

Торговельно-технологічний процес; види торгівлі; взаємозв'язок торговельних і логістичних операцій. Складання схеми торговельно-технологічного процесу підприємства. Поточний контроль: опитування, обговорення, перевірка роботи, тестування.

Здобувачі повинні знати: основні поняття, технологічні операції, послідовність процесів, документаційні та організаційні вимоги за темою.

Здобувачі повинні вміти: виконувати практичне завдання за темою, обґрунтовувати технологічні рішення, аналізувати результати й формулювати висновки.

Тема 2. Торговельні підприємства та організація їх роботи

Формати підприємств; торговельна мережа; зони магазину; функції персоналу. Порівняння форматів магазинів за організацією товаропотоків. Поточний контроль: опитування, обговорення, перевірка роботи, тестування.

Здобувачі повинні знати: основні поняття, технологічні операції, послідовність процесів, документаційні та організаційні вимоги за темою.

Здобувачі повинні вміти: виконувати практичне завдання за темою, обґрунтовувати технологічні рішення, аналізувати результати й формулювати висновки.

Тема 3. Технологія приймання товарів

Приймання за кількістю та якістю; супровідні документи; розбіжності; ідентифікація. Алгоритм приймання партії та оформлення акта розбіжностей. Поточний контроль: опитування, обговорення, перевірка роботи, тестування.

Здобувачі повинні знати: основні поняття, технологічні операції, послідовність процесів, документаційні та організаційні вимоги за темою.

Здобувачі повинні вміти: виконувати практичне завдання за темою, обґрунтовувати технологічні рішення, аналізувати результати й формулювати висновки.

Тема 4. Технологія зберігання і підготовки товарів до продажу

Розміщення, режими зберігання, товарне сусідство; передпродажна підготовка; втрати. Карта умов зберігання для трьох товарних груп. Поточний контроль: опитування, обговорення, перевірка роботи, тестування.

Здобувачі повинні знати: основні поняття, технологічні операції, послідовність процесів, документаційні та організаційні вимоги за темою.

Здобувачі повинні вміти: виконувати практичне завдання за темою, обґрунтовувати технологічні рішення, аналізувати результати й формулювати висновки.

Тема 5. Організація торговельного залу та викладання товарів

Планування торговельної площі; мерчандайзинг; обладнання; поповнення полиць. Планограма та маршрут руху товару в торговельному залі. Поточний контроль: опитування, обговорення, перевірка роботи, тестування.

Здобувачі повинні знати: основні поняття, технологічні операції, послідовність процесів, документаційні та організаційні вимоги за темою.

Здобувачі повинні вміти: виконувати практичне завдання за темою, обґрунтовувати технологічні рішення, аналізувати результати й формулювати висновки.

Модуль 2. Торговельний сервіс і логістичні технології

Тема 6. Технологія продажу товарів і обслуговування покупців

Методи продажу; консультації; розрахункові операції; стандарти сервісу. Сценарій обслуговування та карта сервісних операцій. Поточний контроль: опитування, обговорення, перевірка роботи, тестування.

Здобувачі повинні знати: основні поняття, технологічні операції, послідовність процесів, документаційні та організаційні вимоги за темою.

Здобувачі повинні вміти: виконувати практичне завдання за темою, обґрунтовувати технологічні рішення, аналізувати результати й формулювати висновки.

Тема 7. Технологія складських операцій у торгівлі

Складський процес; комплектування; пакування; відвантаження; адресне зберігання. Розрахунок послідовності операцій комплектування замовлення. Поточний контроль: опитування, обговорення, перевірка роботи, тестування.

Здобувачі повинні знати: основні поняття, технологічні операції, послідовність процесів, документаційні та організаційні вимоги за темою.

Здобувачі повинні вміти: виконувати практичне завдання за темою, обґрунтовувати технологічні рішення, аналізувати результати й формулювати висновки.

Тема 8. Електронна торгівля та омніканальне обслуговування

Онлайн-замовлення; фулфілмент; click-and-collect; остання миля; повернення. Порівняння логістичних схем онлайн- і офлайн-продажу. Поточний контроль: опитування, обговорення, перевірка роботи, тестування.

Здобувачі повинні знати: основні поняття, технологічні операції, послідовність процесів, документаційні та організаційні вимоги за темою.

Здобувачі повинні вміти: виконувати практичне завдання за темою, обґрунтовувати технологічні рішення, аналізувати результати й формулювати висновки.

Тема 9. Технологія надання торговельних і супутніх послуг

Доставка, встановлення, гарантійне обслуговування; якість сервісу. Моделювання процесу надання послуги та показників якості. Поточний контроль: опитування, обговорення, перевірка роботи, тестування.

Здобувачі повинні знати: основні поняття, технологічні операції, послідовність процесів, документаційні та організаційні вимоги за темою.

Здобувачі повинні вміти: виконувати практичне завдання за темою, обґрунтовувати технологічні рішення, аналізувати результати й формулювати висновки.

Тема 10. Контроль ефективності торговельно-технологічних процесів

Показники продуктивності, часу, втрат, оборотності; безпека; удосконалення. Розрахунок KPI та пропозиції щодо оптимізації. Поточний контроль: опитування, обговорення, перевірка роботи, тестування.

Здобувачі повинні знати: основні поняття, технологічні операції, послідовність процесів, документаційні та організаційні вимоги за темою.

Здобувачі повинні вміти: виконувати практичне завдання за темою, обґрунтовувати технологічні рішення, аналізувати результати й формулювати висновки.

4. ТЕМАТИЧНИЙ ПЛАН НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Тематичний план навчальної дисципліни «Технологія торгівлі та послуг»

Назва теми (лекції)	Годин	Назва теми та питання практичного заняття	Годин	Завдання самостійної роботи в розрізі тем	Годин
Модуль 1. Організація торговельних процесів					
Тема 1. Сутність і завдання технології торгівлі та послуг (лекція 1)	2	Практичне заняття 1. Побудова схеми торговельно-технологічного процесу підприємства торгівлі. 1. Основні етапи та операції торговельно-технологічного процесу. 2. Побудова послідовності руху товару від надходження до продажу. 3. Визначення взаємозв’язків торговельних і логістичних операцій на схемі..	2	Реферат «Сучасні технології організації торговельних процесів». Побудувати схему торговельно-технологічного процесу обраного магазину та пояснити її основні етапи.	8
Тема 2. Торговельні підприємства та організація їх роботи (лекція 2)	2	Практичне заняття 2. Порівняльний аналіз форматів магазинів та організації товаропотоків.	2	Есе «Магазин майбутнього: який формат торгівлі обирає споживач?».	8

		1.Класифікація форматів підприємств роздрібної торгівлі. 2..Порівняння організації товаропотоків у супермаркеті, мінімаркеті та спеціалізованому магазині. 3.Вплив функціонального зонування магазину на рух товарів і роботу персоналу.		Скласти порівняльну таблицю трьох форматів магазинів за асортиментом, зонами та товаропотоками.	
Тема 3. Технологія приймання товарів (лекція 3)	2	Практичне заняття 3. Приймання партії товарів та документальне оформлення розбіжностей. 1. Послідовність приймання товарів за кількістю та якістю. 2.Перевірка товаросупровідних документів під час приймання партії. 3.Виявлення розбіжностей та оформлення відповідного акта.	2	Реферат «Документальне забезпечення приймання товарів у торгівлі». За ситуаційним прикладом скласти алгоритм приймання партії та зразок акта розбіжностей.	8
Тема 4. Технологія зберігання і підготовки товарів до продажу (лекція 4)	2	Практичне заняття 4. Розроблення карти умов зберігання та передпродажної підготовки товарів. 1.Чинники формування режимів зберігання різних товарних груп. 2.Забезпечення товарного сусідства та раціонального розміщення товарів. 3.Операції передпродажної підготовки та заходи щодо зменшення товарних втрат.	2	Реферат «Причини товарних втрат і способи їх запобігання». Розробити карту умов зберігання для трьох товарних груп із зазначенням режимів, товарного сусідства та підготовки до продажу.	8
Тема 5. Організація торговельного залу та викладання товарів (лекція 5)	2	Практичне заняття 5. Розроблення планограми викладання товарів і маршруту їх переміщення. 1.Основні принципи планування торговельного залу. 2.Складання планограми з урахуванням правил мерчандайзингу.	2	Есе «Вплив мерчандайзингу на купівельну поведінку». Створити планограму однієї товарної категорії та схему маршруту поповнення полиць.	8

		3.Організація переміщення товарів і поповнення полиць без перешкод для покупців.			
Поточна модульна робота 1	–	Виконання поточної модульної роботи 1 (теми 1–5) у формі тесту або практичних ситуацій.	–	Підготовка до поточної модульної роботи 1.	–
Разом за модулем 1	10		10		40
Модуль 2. Торговельний сервіс і логістичні технології					
Тема 6. Технологія продажу товарів і обслуговування покупців (лекція 6)	2	Практичне заняття 6. Моделювання обслуговування покупця та сервісних операцій. 1.Основні етапи процесу обслуговування покупця. 2.Застосування методів продажу й технік консультування у типових ситуаціях. 3.Складання карти сервісних і розрахункових операцій та оцінювання якості сервісу.	2	Есе «Якісний сервіс як конкурентна перевага магазину». Написати сценарій обслуговування покупця для обраного товару та скласти карту сервісних операцій.	8
Тема 7. Технологія складських операцій у торгівлі (лекція 7)	2	Практичне заняття 7. Організація комплектування, пакування та відвантаження замовлень. 1.Етапи складського оброблення замовлення. 2.Вплив адресного зберігання на пошук і комплектування товарів. 3.Визначення послідовності комплектування, пакування та відвантаження замовлення.	2	Реферат «Адресне зберігання та автоматизація складських операцій». Розробити маршрут комплектувальника для умовного замовлення і схему його пакування та відвантаження.	8
Тема 8. Електронна торгівля та омніканальне обслуговування (лекція 8)	2	Практичне заняття 8. Порівняння логістичних схем онлайн- та офлайн-продажу. 1.Порівняння процесів виконання замовлень в онлайн- та офлайн-торгівлі. 2.Організація фулфілменту, click-and-collect і доставки останньої милі. 3.Повернення товарів і зворотна логістика в	4	Есе «Омніканальна торгівля: переваги та виклики для споживача». Порівняти схеми виконання онлайн- та офлайн-замовлень, зазначити способи доставки й повернення.	8

		омніканальній торгівлі.			
Тема 9. Технологія надання торговельних і супутніх послуг (лекція 9)	0	Практичне заняття 9. Моделювання технології надання торговельних і супутніх послуг. 1.Основні види торговельних і супутніх послуг підприємств торгівлі. 2.Побудова послідовності операцій під час надання обраної послуги. 3.Показники оцінювання якості та доступності послуги.	4	Реферат «Розвиток супутніх послуг у сучасному ритейлі». Розробити технологічну карту обраної послуги та запропонувати три показники оцінювання її якості.	8
Тема 10. Контроль ефективності торговельно-технологічних процесів (лекція 10)	0	Практичне заняття 10. Оцінювання ефективності торговельно-технологічних процесів за KPI. 1.Показники ефективності торговельних і складських операцій. 2.Розрахунок продуктивності праці, оборотності запасів та швидкості оброблення замовлень. 3.Визначення проблем на підставі KPI та розроблення заходів оптимізації.	2	Есе «Цифрові інструменти підвищення ефективності торгівлі». За умовними даними розрахувати три KPI торговельного підприємства та обґрунтувати пропозиції щодо оптимізації.	8
Поточна модульна робота 2	–	Виконання поточної модульної роботи 2 (теми 5–10) у формі тесту або практичних ситуацій.	–	Підготовка до поточної модульної роботи 2.	–
Разом за модулем 2	6		14		40
Разом за дисципліною	16		24		80

5. КРИТЕРІЇ ОЦІНЮВАННЯ

Види робіт	**Максимальна кількість балів**
Модуль 1 (теми 1–5): відвідування — 5; контрольне опитування — 5; обговорення та навчальні завдання — 5; самостійна робота — 5; тестування — 5; модульна робота — 5.	30
Модуль 2 (теми 6–10): відвідування — 5; контрольне опитування — 5; обговорення та навчальні завдання — 5; самостійна робота — 5; тестування — 5; модульна робота —	30

5.	
Екзамен	40
Разом	100

6. Засоби оцінювання

Усне опитування, виконання та захист практичних робіт, аналіз товарних зразків і маркування, ситуаційні завдання, презентації, самостійні роботи, модульне тестування, підсумковий модульний контроль.

Система нарахування додаткових балів за видами робіт з вивчення навчальної дисципліни

Форма роботи	Вид роботи	Бали
1. Навчальна	Підготовка якісних презентацій або мультимедійних матеріалів до тем лекцій / практичних занять Успішне проходження додаткового онлайн-тестування	до 10 балів (за весь семестр)
2. Науково-дослідна	Участь у студентській науково-практичній конференції або круглому столі з тематики дисципліни Підготовка та публікація тез доповіді Виконання аналітичного міні-дослідження (наприклад, порівняльний аналіз форматів роздрібної торгівлі або оцінка організації товаропостачання конкретного підприємства) Участь у студентських олімпіадах, конкурсах фахової майстерності з економічних дисциплін	до 10 балів (за весь семестр)

Шкала оцінювання знань здобувачів фахової передвищої освіти за результатами вивчення навчальної дисципліни

Сума балів за всі види навчальної діяльності	Оцінка за шкалою ЄКТС	Оцінка за національною шкалою
90-100	A	Відмінно
82-89	B	Дуже добре
74-81	C	Добре
64-73	D	Задовільно
60-63	E	задовільно достатньо

Сума балів за всі види навчальної діяльності	Оцінка за шкалою ЄКТС	Оцінка за національною шкалою
35-59	FX	Незадовільно з можливістю проведення повторного підсумкового контролю
0-34	F	Незадовільно з обов'язковим повторним вивченням навчальної дисципліни та проведенням підсумкового контролю

7. ІНФОРМАЦІЙНІ ДЖЕРЕЛА

1. Дробишева О. О., Коваленко О. В., Стоєв В. Л. Організація торгівлі : навчально-методичний посібник. Запоріжжя : Запорізький національний університет, 2024. 116 с. URL: https://dspace.znu.edu.ua/items/6cdab35b-7fdd-4f8e-b121-b141c9835eba.
2. Семенова Т. В. Економіка та організація торгівлі : навчальний посібник. Дніпро : Український державний університет науки і технологій, 2024. 113 с. URL: https://crust.ust.edu.ua/handle/123456789/18333.
3. Болтянська Л. О., Завадських Г. М., Лисак О. І., Тебенко В. М. Основи підприємництва і торгівлі: від класики до диджиталізації : навчальний посібник. Запоріжжя : ТДАТУ, 2025. URL: https://elar.tsatu.edu.ua/items/829b26e7-ee1c-4a13-9587-334c5a99a635.
4. Боковець В. В., Нечипоренко Т. Д. Торговельне підприємництво : навчальний посібник. Вінниця : ВНТУ, 2026. 158 с. URL: https://press.vntu.edu.ua/index.php/vntu/catalog/book/993.
5. Юдічева О. П., Самойленко А. А. Технологія торговельних процесів та мерчандайзинг : методичні рекомендації до виконання самостійної роботи. Київ : КНУБА, 2024. 24 с. URL: https://repositary.knuba.edu.ua/handle/123456789/13484.
6. Економіка та організація торговельних підприємств : практикум / М. В. Семикіна, Л. Д. Запірченко, С. С. Матієнко та ін. Кропивницький : ЦНТУ, 2024. URL: https://dspace.kntu.kr.ua/items/599e657a-5542-4717-bf1c-7d8f94c722ea.
7. Підприємництво, торгівля та біржова діяльність : підручник / О. В. Димченко, О. Д. Панова, В. В. Коненко та ін. ; за заг. ред. О. В. Димченко. Харків : ХНУМГ ім. О. М. Бекетова, 2022. 432 с. URL: https://eprints.kname.edu.ua/62084/1/051-Підручник_2022.pdf.
8. Остапов С. Е., Євсеєв С. П., Газдюк К. П. та ін. Інформаційні системи електронної комерції : навчальне видання. Новий Світ – 2000, 2024. URL: https://repository.kpi.kharkov.ua/items/0eeb7678-89fb-487e-9563-3a73cd36f627.
9. Сохацька О. М., Зварич Р. Є., Панасюк В. М. Міжнародна логістика : підручник. Тернопіль : Західноукраїнський національний університет, 2022. 370 с.
10. Залізнюк В. П., Платонов О. І., Яценко В. А. та ін. Логістичні технології міжнародних перевезень та експедирування вантажів авіатранспортом : навчальний посібник. Київ : Кондор, 2024. 480 с. URL: https://condor-books.com.ua/tekhnichna-literatura/lohistychni-tekhnolohiyi-mizhnarodnykh-perevezen-ta-ekspedyruvannya-vantazhiv

Додаткові

1. GS1 Ukraine : офіційний вебсайт Асоціації товарної нумерації України. Інформаційні матеріали щодо ідентифікації товарів, штрихового кодування, автоматизації обліку та управління товаропотоками. URL: https://gs1ua.org/.

2. Державний торговельно-економічний університет : наукові та навчально-методичні ресурси з організації торгівлі, торговельної логістики, електронної комерції та управління торговельними підприємствами. URL: https://knute.edu.ua/.

8. ПРОГРАМНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

1. Пакет програмних продуктів Microsoft Office (Word, Excel, PowerPoint) для роботи з текстами, електронними таблицями та презентаціями.
2. Браузер з доступом до мережі Інтернет.
3. Дистанційний курс в Moodle на платформі Центру дистанційного навчання ПУЕТ: https://lms.puet.edu.ua/pfk/course.