КИЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
БУДІВНИЦТВА І АРХІТЕКТУРИ

МАГІСТР

КАФЕДРА ТОВАРОЗНАВСТВА ТА КОМЕРЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В БУДІВНИЦТВІ

«ЗАТВЕРДЖУЮ»
Голова НМР факультету
_____/ Володимир ГОЦ /
«_01_» ___вересня_____ 2026 року

РОБОЧА ПРОГРАМА ОСВІТНЬОЇ КОМПОНЕНТИ

КАТЕГОРІЙНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ

(назва освітньої компоненти)

шифр	назва спеціальності, освітньої програми
D5	Маркетинг

Мова викладання: *українська*

Розробники:
Ляліна Н.П, д.т.н., професор кафедри ТКДвБ
(прізвище та ініціали, науковий ступінь, звання) (підпис)

Робоча програма затверджена на засіданні кафедри товарознавства та комерційної діяльності в будівництві

протокол № 1 від « 28 » серпня 2026 року

Завідувач кафедри _____ /Петро ЗАХАРЧЕНКО/
(підпис)

Схвалено гарантом освітньої програми D5 «Маркетинг»

Гарант ОП _____ /Руслан ДИМЕНКО/
(підпис)

Розглянуто на засіданні науково-методичної комісії спеціальності
протокол № 1 від « 28 » серпня 2026 року

ВИТЯГ З НАВЧАЛЬНОГО ПЛАНУ 2026-2027 рр.

шифр		Форма навчання:											Форма контролю	Семестр	Відмітка про погодження заступником декана факультету
	Назва спеціальності, освітньої програми	Кредитів на сем.	Обсяг годин						Кількість індивідуальних робіт						
			Всього	аудиторних				Сам. роб.	КП	КР	РГР	Конт. роб			
				Разом	у тому числі										
					Л	Лр	Пз								
D5	Маркетинг ОП «Маркетинг»	***4***	***120***	***40***	***20***	***-***	***20***	***80***	**-**	-	**-**	1	***залік***	***I***	

шифр		Форма навчання:											Форма контролю	Семестр	Відмітка про погодження заступником декана факультету
	Назва спеціальності, освітньої програми	Кредитів на сем.	Обсяг годин						Кількість індивідуальних робіт						
			Всього	аудиторних				Сам. роб.	КП	КР	РГР	Конт. роб			
				Разом	у тому числі										
					Л	Лр	Пз								
D5	Маркетинг ОП «Маркетинг»	***4***	***120***	***12***	***6***	***-***	***6***	***108***	**-**	-	**-**	1	***залік***	***I***	

2.Мета та завдання навчальної дисципліни

Мета вивчення дисципліни «Категорійний менеджмент» є формування необхідних знань щодо базових принципів, основних категорій, сучасних концепцій, теоретичних положень і практичних методів управління товарними категоріями на підприємствах торгівлі.

Завданнями курсу є:

- формування необхідних знань щодо базових принципів категорійного менеджменту;
- дослідження закономірностей формування і шляхів оптимізації асортименту товарів у сфері звернення;
- вивчення сучасних концепцій управління товарними категоріями;
- вивчення теоретичних положень управління товарними категоріями на торговельних підприємствах;
- використання практичних методів управління асортиментом товарних категорій на торговельному підприємстві.

Компетентності здобувачів освітньої програми, що формуються в результаті засвоєння освітньої компоненти

Код	Зміст компетентності
Інтегральна компетентність	
ІК	Здатність розв'язувати складні задачі і проблеми в сфері маркетингу в професійній діяльності або у процесі навчання, що передбачає проведення досліджень та/або здійснення інновацій та характеризується невизначеністю умов і вимог.
Загальні компетентності	
ЗК 1	Здатність приймати обґрунтовані рішення.
ЗК 3	Здатність оцінювати та забезпечувати якість виконуваних робіт.
ЗК 4	Здатність до адаптації та дії в новій ситуації.
ЗК 7	Здатність виявляти ініціативу та підприємливість.
ЗК 8	Здатність розробляти проекти та управляти ними.
ЗК10	Здатність проявляти лідерські навички, планувати та управляти часом, стресостійкість.
Фахові компетентності	
СК5. Здатність до діагностування маркетингової діяльності ринкового суб'єкта, здійснення маркетингового аналізу та прогнозування.	
СК7. Здатність розробляти і аналізувати маркетингову стратегію ринкового суб'єкта та шляхи її реалізації з урахуванням міжфункціональних зв'язків.	

СК11. Здатність визначати необхідність в створенні та використанні маркетингового потенціалу організації в цілому та за його складовими, вибудовувати стратегію управління ним. СК12. Здатність збирати, систематизувати, нагромаджувати потрібну для виконання посадових обов'язків маркетологів нормативно-правову, соціально-економічну, науково-методичну, довідкову та іншу інформацію.

Програмні результати здобувачів освітньої програми, що формуються в результаті засвоєння освітньої компоненти

Код	Програмні результати
ПРН01	Знати і вміти застосовувати у практичній діяльності сучасні принципи, теорії, методи і практичні прийоми маркетингу.
ПРН04	Вміти розробляти стратегію і тактику маркетингової діяльності з урахуванням крос-функціонального характеру її реалізації
ПРН08	Використовувати методи міжособистісної комунікації в ході вирішення колективних задач, ведення переговорів, наукових дискусій у сфері маркетингу.
ПРН09	Розуміти сутність та особливості застосування маркетингових інструментів у процесі прийняття маркетингових рішень
ПРН10	Обґрунтовувати маркетингові рішення на рівні ринкового суб'єкта із застосуванням сучасних управлінських принципів, підходів, методів, прийомів
ПРН14	Формувати маркетингову систему взаємодії, будувати довгострокові взаємовигідні відносини з іншими суб'єктами ринку.
ПРН18	Вміти застосовувати інноваційні підходи щодо впровадження маркетингової діяльності на підприємстві, орієнтуючись на принципи цілісності, гнучкості, адаптивності.

3. Програма навчальної дисципліни

Модуль 1

Тема 1. Концептуальні засади категорійного менеджменту

Предмет і зміст дисципліни «Категорійний менеджмент», її місце в системі дисциплін. Роль дисципліни у формуванні сучасної системи знань в комерційній підготовці випускників для сфери товарного обігу. Сутність управління категорією. Еволюція концепцій управління асортиментом. Історія становлення і сутність категорійного менеджменту. Специфіка категорійного менеджменту.

Тема 2. Категорійний менеджмент як сучасний підхід до управління товарним асортиментом.

Цілі і завдання управління асортименту роздрібного торгового підприємства. Класифікація товарів для цілей управління. Стратегічне і оперативне управління асортиментом роздрібного торгового підприємства. Розробка положення про асортиментну політику роздрібного торгового підприємства. Методи управління асортиментом в торгівлі. Типові складності в управлінні асортиментом роздрібного торгового підприємства.

Практичне заняття 1.

Управління асортиментом роздрібного торговельного підприємства

Тема 3. Сутність товарної категорії як об'єкту управління.

Поняття товарної категорії. Формування номенклатури товарних категорій. Вибір основного ознаки класифікації. Товарний класифікатор: поняття, рівні, приклади. Асортиментна матриця: поняття, формування.

Практичне заняття 2.

Впровадження категорійного менеджменту в роздрібній торговельній організації

Тема 4. Відмінності традиційної системи закупівель від управління асортиментом за товарними категоріями.

Аналіз збалансованості асортименту категорії. Аналіз рентабельності асортименту. Оптимізація структури категорії. Коригування цін на товари усередині категорій. Ціноутворення для товарних категорій з різною роллю в асортименті.

Практичне заняття 3.

Управління асортиментом категорії

Тема 5. Процес виділення товарних категорій.

Формування структури категорії (компонентів категорії). «Жорсткі» і «м'які» категорії. Визначення ролі категорії в структурі асортименту. Внесок окремих товарів категорії в досягнення цілей магазину. Формування асортименту категорії. Роль категорії в магазині певного формату і тактика щодо асортиментного наповнення, викладки.

Практичне заняття 4.

Формування товарних категорій

Модуль 2

Тема 1. Формування асортиментного портфелю товарної категорії.

Традиційний аналіз асортименту. Аналіз продажів і прибутковості (ABC-аналіз). Прогноз стабільності продажів (XYZ-аналіз). Поєднаний ABC і XYZ-аналіз. Оборотність товарних запасів. Прогноз продажів нових товарів (аналіз асортименту за параметрами впливу).

Практичне заняття 5.

Аналіз результатів управління асортиментом роздрібного торгового підприємства

Тема 2. Генерування стратегії категорійного менеджменту.

Три основні стратегії управління категоріями. Ролі категорій і використовувані стратегії. Тактичні рішення, що реалізують стратегії категорії. «Рушійні механізми» при реалізації стратегій. Взаємозв'язок маркетингу і тактики управління асортиментом.

Тема 3. Розробка програми розвитку товарної категорії.

Асортиментні матриці. Етапи побудови асортиментної матриці. Правила та алгоритм побудови асортиментної матриці. Методи аналізу і оцінки сформованого асортименту.

Практичне заняття 6.

Асортиментна матриця. Принципи формування та побудови

Тема 4. Основні етапи переходу підприємства на систему категорійного менеджменту.

Тема 5. Посада категорійного менеджера: функції, обов’язки, вимоги до кваліфікації, критерії та показники оцінки ефективності роботи.

Практичне заняття 7.

Стратегії та тактики в категорійному менеджменті

Індивідуальне завдання у формі контрольної роботи, згідно тем, наведених нижче

1. Проведення дослідження роздрібних торгових точок з метою виявлення способу управління асортиментом
2. Визначення стратегії управління асортиментом на основі моніторингу маркетингової активності торговельних підприємств.
3. Розробка плану переходу на систему управління категоріями для роздрібних торгових компаній.
4. Формування товарних категорій для обраного напрямку роздрібної торгівлі
5. Моделювання управління асортиментом
6. Проведення аналізу і оцінка асортименту
7. Побудова асортиментної матриці
8. Розробка тактики та стратегії управління асортиментом
9. Відмінності традиційної системи закупівель від управління асортиментом за товарними категоріями
10. Основні завдання та функціональні обов'язки категорійних менеджерів
11. Взаємозв'язок ціноутворення і ролі категорії в асортименті магазину
12. Технології управління окремими категоріями асортименту
13. Взаємозв'язок маркетингу і тактики управління асортиментом

Основні вимоги до оформлення контрольної роботи: обсяг від 15 до 20 сторінок А4 тексту (кегль Times New Roman, шрифт 14, інтервал 1,5), включати план, структуру основної частини тексту відповідно до плану, висновки і список літератури, складений відповідно до ДСТУ 8302:2015.

Література, що рекомендується для виконання індивідуального завдання, наведена у цій робочій програмі, а в електронному вигляді вона розміщена на Освітньому сайті КНУБА, на сторінці кафедри.

Текст контрольної роботи подається викладачу не пізніше, ніж за 2 тижні до початку залікової сесії. Викладач має право вимагати від Здобувача доопрацювання роботи, якщо вона не відповідає встановленим вимогам.

Методи контролю та оцінювання знань

Загальне оцінювання здійснюється через вимірювання результатів навчання у формі проміжного (модульного) та підсумкового контролю (залік,

захист індивідуальної роботи тощо) відповідно до вимог зовнішньої та внутрішньої системи забезпечення якості вищої освіти.

Політика щодо академічної доброчесності

Тексти індивідуальних завдань (в т.ч. у разі, коли вони виконуються у формі презентацій або в інших формах) можуть перевіряютись на плагіат. Для цілей захисту індивідуального завдання оригінальність тексту має складати не менше 70%. Виключення становлять випадки зарахування публікацій Здобувачів у матеріалах наукових конференціях та інших наукових збірниках, які вже пройшли перевірку на плагіат.

Списування під час тестування та інших опитувань, які проводяться у письмовій формі, заборонені (в т.ч. із використанням мобільних девайсів). У разі виявлення фактів списування з боку здобувача він отримує інше завдання. У разі повторного виявлення призначається додаткове заняття для проходження тестування.

Політика щодо відвідування

Здобувач, який пропустив аудиторне заняття з поважних причин, має продемонструвати викладачу та надати до деканату факультету документ, який засвідчує ці причини.

За об’єктивних причин (хвороба, міжнародне стажування, наукова та науково-практична конференція (круглий стіл) тощо) навчання може відбуватись в он-лайн формі за погодженням із керівником курсу.

Методи контролю

Основні форми участі Здобувачів у навчальному процесі, що підлягають поточному контролю: виступ на практичних заняттях; доповнення, опанування до виступу, рецензія на виступ; участь у дискусіях; аналіз першоджерел; письмові завдання (тестові, індивідуальні роботи у формі рефератів); та інші письмові роботи, оформлені відповідно до вимог. Кожна тема курсу, що винесена на лекційні та практичні заняття, відпрацьовується Здобувачами у тій чи іншій формі, наведеній вище. Обов’язкова присутність на лекційних заняттях, активність впродовж семестру, відвідування/відпрацювання усіх аудиторних занять, виконання інших видів робіт, передбачених навчальним планом з цієї дисципліни.

При оцінюванні рівня знань Здобувача аналізу підлягають:

- характеристики відповіді: цілісність, повнота, логічність, обґрунтованість, правильність;

- якість знань (ступінь засвоєння фактичного матеріалу): осмисленість, глибина, гнучкість, дієвість, системність, узагальненість, міцність;

- ступінь сформованості уміння поєднувати теорію і практику під час розгляду ситуацій, практичних завдань;

- рівень володіння розумовими операціями: вміння аналізувати, синтезувати, порівнювати, абстрагувати, узагальнювати, робити висновки з проблем, що розглядаються;

- досвід творчої діяльності: уміння виявляти проблеми, розв'язувати їх, формувати гіпотези;

- самостійна робота: робота з навчально-методичною, науковою, допоміжною вітчизняною та зарубіжною літературою з питань, що розглядаються, уміння отримувати інформацію з різноманітних джерел (традиційних; спеціальних періодичних видань, ЗМІ, Internet тощо).

Тестове опитування може проводитись за одним або кількома змістовими модулями. В останньому випадку бали, які нараховуються Здобувачу за відповіді на тестові питання, поділяються між змістовими модулями.

Результати поточного контролю заносяться до журналу обліку роботи. Позитивна оцінка поточної успішності Здобувачів за відсутності пропущених та невідпрацьованих практичних занять та позитивні оцінки за індивідуальну роботу є підставою для допуску до підсумкової форми контролю. Бали за аудиторну роботу відпрацьовуються у разі пропусків.

Підсумковий контроль здійснюється під час проведення залікової сесії з урахуванням підсумків поточного та модульного контроля. Під час семестрового контролю враховуються результати здачі усіх видів навчальної роботи згідно зі структурою кредитів.

Оцінювання проводиться за 100-бальною шкалою.

Розподіл балів для дисципліни з формою контролю залік

Поточне оцінювання		Інд. робота	Залік	Сума балів
Змістові модулі				
1	2			
20	20	30	30	100

Шкала оцінювання індивідуальної роботи

Оцінка за національною шкалою	Кількість балів	Критерії
відмінно	30	відмінне виконання (розкриття теми, посилання та цитування сучасних наукових джерел (не старше 2017 року), **дотримання норм доброчесності**)
	25	відмінне виконання з незначною кількістю помилок виконання (розкриття теми, посилання та цитування сучасних наукових джерел (більшість з яких не старше 2017 року), **дотримання норм доброчесності**)
добре	22	виконання вище середнього рівня з кількома помилками (розкриття теми в межах об`єкту та завдань роботи, посилання та цитування сучасних наукових джерел (серед яких є такі, що не старше 2017 року), **дотримання норм доброчесності**)
	20	виконання з певною кількістю помилок (розкриття теми в межах об`єкту та завдань роботи, наявність посилань та цитувань наукових джерел, **дотримання норм доброчесності**)
задовільно	18	виконання роботи задовольняє мінімальним критеріям помилок (розкриття теми в основному в межах об`єкту роботи, наявність концептуального апарату роботи, присутність не менше 5 посилань та цитувань наукових джерел, **дотримання норм доброчесності**)

Шкала оцінювання: національна та ECTS

Сума балів за всі види навчальної діяльності	Оцінка ECTS	Оцінка за національною шкалою
90 – 100	**A**	Зараховано
82-89	**B**	
74-81	**C**	
64-73	**D**	
60-63	**E**	
35-59	**FX**	Не зараховано з можливістю повторного складання
0-34	**F**	Не зараховано з обов’язковим повторним вивченням дисципліни

Умови допуску до підсумкового контроля

Здобувачу, який має підсумкову оцінку за дисципліну від 35 до 59 балів, призначається додаткова залікова сесія. В цьому разі він повинен виконати додаткові завдання, визначені викладачем.

Здобувач, який не виконав вимог робочої програми по змістових модулях, не допускається до складання підсумкового контролю. В цьому разі він повинен виконати визначене викладачем додаткове завдання по змісту відповідних змістових модулів в період між основною та додатковою сесіями.

Здобувач має право на опротестування результатів контроля (апеляцію). Правила подання та розгляду апеляції визначені внутрішніми документами КНУБА, які розміщені на сайті КНУБА та зміст яких доводиться Здобувачам до початку вивчення дисципліни.

Методичне забезпечення дисципліни

Підручники:

1. Ляліна Н.П., Дименко Р.А., Самойленко А.А., Кулік А.В. Категорійний менеджмент: навчальний посібник
2. Ілляшенко С. М. Маркетингова товарна політика : підручник / С.М. Ілляшенко. – Суми : Університетська книга, 2017. – 232 с.
3. Окландер М.А. Маркетингова товарна політика : навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. / М.А. Окландер, М.В. Кірносова. – К. : Центр учбової літератури, 2017. – 207 с.
4. O'Brien J. Category Management in Purchasing. A Strategic Approach to Maximize Business Profitability, 3th ed. (McGraw-Hill Contemporary, 2015).

Допоміжна

Інформаційні ресурси

1. http: // www.management.com.ua – інтернет-портал для управлінців
2. http: // www.me.gov.ua – Міністерство економіки України
3. http: // www.ukrstat.gov.ua – Державний комітет статистики України
4. http: // www.stat.lviv.ua – Управління статистики у Львівській області
5. http: // www.vuzlib.net – Економіко-правова бібліотека
6. http: // www. Library.if..ua – Бібліотека економіста