



## СИЛАБУС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ «Комерційна діяльність та бізнес-комунікації»

Ступінь вищої освіти - Магістр  
Спеціальність «076 Підприємництво та торгівля»  
Освітня програма «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»  
Рік навчання 1, семестр 1  
Форма здобуття вищої освіти денна/заочна  
Кількість кредитів ЄКТС 6  
Мова викладання українська

Лектор навчальної дисципліни  
Контактна інформація лектора (e-mail)  
URL ЕНК на навчальному порталі НУБІП України

Кириченко Анастасія Володимирівна

akyry@i.ua

<https://elearn.nubip.edu.ua/course/view.php?id=2004>

### ОПИС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

(до 1000 друкованих знаків)

**Мета** вивчення курсу – формування у студентів систем знань і розуміння теоретичних і методологічних основ управління комерційною діяльністю, набуття навичок самостійного прийняття управлінських комерційних рішень. **Завдання** курсу: засвоєння основних термінів та понять управління комерційною діяльністю на рівні їх відтворення і тлумачення; вивчення основ управління комерційною діяльністю; виявлення особливостей управління комерційною діяльністю на підприємствах оптової та роздрібної торгівлі, інших видів господарської діяльності.

#### Компетентності навчальної дисципліни:

*інтегральна компетентність (ІК):* Здатність розв'язувати складні спеціалізовані завдання та проблеми у сферах підприємницької, торговельної та біржової діяльності, що передбачає застосування теорій та методів організації і функціонування підприємницьких, торговельних, біржових структур за невизначених умов і вимог.

*загальні компетентності (ЗК):*

ЗК 3. Здатність мотивувати людей та рухатися до спільної мети.

ЗК 4. Здатність спілкуватися з представниками інших професійних груп різного рівня (з експертами з інших галузей знань/видів економічної діяльності).

*Спеціальні (фахові) компетентності (СК):*

СК 3. Здатність до ефективного управління діяльністю суб'єктів господарювання в сфері підприємництва, торгівлі та/або біржової діяльності.

СК 4. Здатність до вирішення проблемних питань і прийняття управлінських рішень у професійній діяльності.

#### Програмні результати навчання навчальної дисципліни:

ПРН 3. Вміти розробляти заходи матеріального і морального заохочення та застосовувати інші інструменти мотивування персоналу й партнерів для досягнення поставленої мети.

ПРН 4. Застосовувати бізнес-комунікації для підтримки взаємодії з представниками різних професійних груп.

ПРН 9. Розробляти і приймати рішення, спрямовані на забезпечення ефективності діяльності суб'єктів господарювання у сфері підприємницької, торговельної та/або біржової діяльності.

ПРН 10. Вміти вирішувати проблемні питання, що виникають в діяльності підприємницьких, торговельних та/або біржових структур за умов невизначеності та ризиків.

### СТРУКТУРА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Тема	Години (лекції/лабораторні, практичні, семінарські)	Результати навчання	Завдання	Оцінювання, балів
1 семестр				

<b>Модуль 1. Теоретичні та практичні основи комерційної діяльності</b>				
<b>Тема 1.</b> Теоретичні основи комерційної діяльності	2/2	Розуміти основні поняття комерційної діяльності	Презентація виконаних завдань	<b>8</b>
<b>Тема 2.</b> Дослідження ринку товарів і послуг	3/3	Вміти дослідити ринок товарів та послуг на який планує вийти підприємство	Презентація виконаних завдань	<b>8</b>
<b>Тема 3.</b> Управління комерційною діяльністю на оптовому ринку товарів та послуг	3/3	Вміти управляти комерційною діяльністю на оптовому ринку товарів та послуг	Презентація виконаних завдань	<b>8</b>
<b>Тема 4.</b> Управління комерційною діяльністю на роздрібному ринку товарів та послуг	3/3	Вміти управляти комерційною діяльністю на роздрібному ринку товарів та послуг	Презентація виконаних завдань	<b>8</b>
<b>Тема 5.</b> Комерційна логістика як інструмент підвищення конкурентоспроможності підприємства	3/3	Знати як підвищити конкурентоспроможність підприємства за допомогою комерційної логістики	Презентація виконаних завдань	<b>8</b>
<b>Тема 6.</b> Електронна комерція як сучасний засіб комерційної діяльності	3/3	Вміти застосовувати засоби електронної комерції в комерційній діяльності	Презентація виконаних завдань	<b>8</b>
<b>Тема 7.</b> Ефективність комерційної діяльності	2/3	Вміти розраховувати і знати як підвищити ефективність комерційної діяльності	Презентація виконаних завдань	<b>8</b>
<b>Самостійна робота до модуля 1</b>				<b>14</b>
<b>Модульна робота 1</b>				<b>30</b>
<b>Модуль 1 загалом</b>				<b>100</b>
<b>Модуль 2. Бізнес-комунікації в комерційній діяльності</b>				
<b>Тема 8.</b> Бізнес-комунікації в системі комерційної діяльності	3/2	Розуміти сутність бізнес-комунікацій	Презентація виконаних завдань	<b>10</b>
<b>Тема 9.</b> Формування команди в комерційній організації	2/3	Формувати команду в комерційній організації	Презентація виконаних завдань	<b>10</b>
<b>Тема 10.</b> Формування системи мотивації	2/3	Формувати системи мотивації персоналу	Презентація виконаних завдань	<b>10</b>
<b>Тема 11.</b> Поняття конфліктів в процесі комунікації та управління ними	2/3	Вміти управляти конфліктами в процесі комунікації	Презентація виконаних завдань	<b>10</b>
<b>Тема 12.</b> Планування міжкультурної та міжгендерної комунікації	2/2	Планувати міжкультурну та міжгендерну комунікацію	Презентація виконаних завдань	<b>10</b>
<b>Самостійна робота до модуля 2</b>				<b>20</b>
<b>Модульна робота 2</b>				<b>30</b>
<b>Модуль 2 загалом</b>				<b>100</b>
<b>Всього за 2 семестр</b>				<b>70 =</b>

	(100+100)/2*
	0,7
Екзамен	30
Всього за курс	100

#### ПОЛІТИКА ОЦІНЮВАННЯ

<b>Політика щодо дедлайнів та перескладання:</b>	Роботи, які здаються із порушенням термінів без поважних причин, оцінюються на нижчу оцінку. Перескладання модулів відбувається із дозволу лектора за наявності поважних причин (наприклад, лікарняний).
<b>Політика щодо академічної доброчесності:</b>	Списування під час контрольних робіт та екзаменів заборонені (в т.ч. із використанням мобільних девайсів). Курсові роботи, реферати повинні мати коректні текстові посилання на використану літературу
<b>Політика щодо відвідування:</b>	Відвідування занять є обов'язковим. За об'єктивних причин (наприклад, хвороба, міжнародне стажування) навчання може відбуватись індивідуально (в он-лайн формі за погодженням із деканом факультету)

#### ШКАЛА ОЦІНЮВАННЯ ЗНАНЬ ЗДОБУВАЧІВ ВИЩОЇ ОСВІТИ

Рейтинг здобувача вищої освіти, бали	Оцінка національна та результати складання екзамену
90-100	відмінно
74-89	добре
60-73	задовільно
0-59	незадовільно

#### РЕКОМЕНДОВАНІ ДЖЕРЕЛА ІНФОРМАЦІЇ

1. Березовська, Л. О., Кириченко А. В. Розвиток електронної комерції в Україні та ЄС. *Економіка та суспільство*. 2022. №42. <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2022-42-15>
2. Карен В. Нетворкінг для інтровертів. Поради для комфортної та ефективної комунікації: популярне видання; пер. з англ. К. Чучко. Х. : Вид-во Vivat, 2020. 224 с.
3. Кириченко А. В. Методичні вказівки до вивчення дисципліни «Комерційна діяльність та бізнес-комунікації». К.: «Компринт», 2023. 85 с.
4. Кириченко А. В., Березовська Л. О. Аналіз розвитку зовнішньоторговельної діяльності Китаю та України. *Китаєзнавчі дослідження*. 2021. №2. С. 52-64.
5. Кириченко А. В., Березовська, Л. О. Логістична діяльність у сфері міжнародної електронної комерції. *Економіка та суспільство*. 2021. №28. <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2021-28-16>
6. Кириченко А. В., Березовська, Л. О. Інноваційні товари як основа інноваційного підприємництва. *Економіка та суспільство*. 2021. №29. <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2021-29-10>
7. Кириченко А. В., Березовська Л. О. Розвиток електронної комерції та торговельної логістики Китаю. *Китаєзнавчі дослідження*. 2021. №3. С. 97-108.
8. Комерційна діяльність підприємства та управління ризиками її здійснення. О.П. Овсак, М. В. Воркель. *Економіка. Фінанси. Право*. 2018. № 1. С. 32-35.
9. Комерційна діяльність : підручник. П. Ю. Балабан. Х. : Світ Книг, 2019. 452 с.
10. Сталий успіх компанії. Г. Роголь. *Управління якістю*. 2020. № 10. С. 32-41.
11. Kyrychenko A. V. Development of ukrainian electronic commerce in the context of the russian-ukrainian war. *The Russian-Ukrainian war (2014–2022): historical, political, cultural-educational, religious, economic, and legal aspects: Scientific monograph*. Riga, Latvia: “Baltija Publishing”, 2022. 1436 p., P. 127-136.
12. Законодавчі і нормативні акти України. URL: <http://www.uazakon.com>.
13. Офіційний сайт Бібліотеки Верховної Ради України. URL: <http://lib.rada.gov.ua>.

14. Офіційний сайт Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
15. Офіційний сайт Європейського банку реконструкції та розвитку (ЄБРР). URL: <http://www.ebrd.com>.
16. Офіційний сайт Кабінету Міністрів України. URL: <http://www.kmu.gov.ua>
17. Офіційний сайт Міжнародного валютного фонду. URL: <http://www.imf.org>
16. Офіційний сайт Міністерства економіки та з питань Європейської інтеграції. URL: <http://www.me.gov.ua>.
17. Офіційний сайт Міністерства фінансів України. URL: <http://www.minfin.gov.ua>.
18. Офіційний сайт Національного банку України. URL: <http://www.bank.gov.ua>.
19. Офіційний сайт Національного інституту стратегічних досліджень. URL: <http://www.niss.gov.ua>.
20. Офіційний сайт Організації економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР). URL: <http://www.oecd.org>.
21. Офіційний сайт Організації об'єднаних націй. URL: <http://www.un.org>.
22. Офіційний сайт Світової організації торгівлі (СОТ). URL: <http://www.wto.org>.
23. Офіційний сайт Світового Банку . URL: <http://www.worldbank.org>.