



СИЛАБУС ДИСЦИПЛІНИ «Комерційна діяльність та бізнес-комунікації»

Ступінь вищої освіти - Магістр

Спеціальність 076 Підприємництво, торгівля та біржова діяльність

Рік навчання 1, семестр 2

Форма навчання денна (денна, заочна)

Кількість кредитів ЄКТС 5

Мова викладання українська (українська, англійська, німецька)

Лектор курсу
Контактна інформація
лектора (e-mail)
Сторінка курсу в eLearn

Кириченко Анастасія Володимирівна
akyry@i.ua

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

ОПИС 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 роздрібною торгівлі, інших видів господарської діяльності. В результаті вивчення дисципліни студенти повинні **знати**: теоретичні основи організації та функціонування комерційних підприємств, види комерції, особливості формування системи комерції у корпоративному секторі та системи комерції у споживчому секторі. На підставі отриманих знань студент повинен **вміти**: сформувати асортимент товарів на підприємстві, організувати закупівельну діяльність та оптовий продаж на підприємстві.

СТРУКТУРА КУРСУ

Тема	Години (лекції/лабораторні, практичні, семінарські)	Результати навчання	Завдання	Оцінювання, балів
2 семестр				
Модуль 1. Теоретичні основи комерційної діяльності та перші кроки виходу на ринок				
Тема 1. Теоретичні основи комерційної діяльності	2,5/5	Розуміти основні поняття комерційної діяльності	Написання тестів, есе, розгадування кросвордів	12
Тема 2. Дослідження ринку товарів і послуг	2,5/5	Вміти дослідити ринок товарів та послуг на який планує вийти підприємство	Презентація виконаних завдань	15
Тема 3. Створення та легалізація суб'єкта комерційної діяльності	2,5/5	Вміти створити та легалізувати суб'єкта комерційної діяльності	Презентація виконаних завдань	13
Самостійна робота до модуля 1				30
Модульна робота 1				30

Модуль 1 загалом				100
Модуль 2. Організаційно-економічні засади закупівельної діяльності та продажів				
Тема 4. Формування асортименту товарів підприємств торгівлі	2,5/5	Вміти сформувати асортимент товарів підприємств торгівлі	Презентація виконаних завдань	14
Тема 5 Організація і планування закупівельної діяльності підприємств	2,5/5	Вміти організувати та спланувати закупівельну діяльність підприємств	Презентація виконаних завдань	13
Тема 6. Організація оптового продажу товарів	2,5/5	Вміти організувати оптовий продаж товарів	Презентація виконаних завдань	13
Самостійна робота до модуля 2				30
Модульна робота 2				30
Модуль 2 загалом				100
Всього за 2 семестр				70 = (100+100)/2* 0,7
Екзамен				30
Всього за курс				100

ПОЛІТИКА ОЦІНЮВАННЯ

Політика щодо дедлайнів та перескладання:	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).
Політика щодо академічної доброчесності:	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
Політика щодо відвідування:	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 СТУДЕНТІВ

Рейтинг здобувача вищої освіти, бали	Оцінка національна за результати складання екзаменів заліків	
	екзаменів	заліків
90-100	відмінно	зараховано
74-89	добре	
60-73	задовільно	
0-59	незадовільно	не зараховано