



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

СИЛАБУС ДИСЦИПЛІНИ
«Сучасні форми організації торгівлі»
Ступінь вищої освіти – Доктор філософії
Спеціальність 076 Підприємництво, торгівля та біржова діяльність

Освітня програма «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»

Рік навчання 1, семестр 2

Форма навчання денна/вечірня/заочна

Кількість кредитів ЄКТС 5

Мова викладання українська

к.е.н., доц. Ніколаєвська В.В.

nikolaievska@yahoo.com

<https://elearn.nubip.edu.ua/course/view.php?id=2197>

ОПИС ДИСЦИПЛІНИ

Сучасні форми організації торгівлі – це спеціальна дисципліна, предметом якої є вивчення комплексної системи сучасних форм організації торгівлі, що орієнтована на задоволення потреб конкретних споживачів і одержання прибутку на основі вивчення, аналізу і прогнозування ринку.

Метою дисципліни є формування знань і навичок в галузі раціонального будівництва торгівельних підприємств, вміння проектувати торгівельно-технологічні процеси, впроваджувати в торгівлю досягнення науково-технічного прогресу.

Завдання дисципліни полягає у розумінні та вивченні комплексу питань, що розкривають зміст та особливості сучасної оптової та роздрібно торгівлі, вивчення основних теоретичних, організаційних та методологічних питань розробки та використання організації торгівлі в Україні; вивчення питань використання організації торгівлі в підприємницькій діяльності; засвоєння форм державного та ринкового нагляду та контролю за додержанням правил торгівлі у сучасних умовах реформування; ознайомлення з відповідальністю суб'єктів підприємницької діяльності за порушення законодавства у сфері торгівлі.

СТРУКТУРА КУРСУ

Тема	Години лекції/практичні, семінарські	Результати навчання	Завдання	Оцінювання
2 семестр				
Тема 1. Організаційні основи функціонування роздрібно торгівлі	2/2	Знати: організаційні основи функціонування роздрібно торгівлі Використовувати: отримані знання для практичних розрахунків	Підготовка рефератів, написання есе, тестів, виконання самостійної роботи в elearn	5
Тема 2. Організація товаропостачання та процесу роздрібно продажу товару. Торговельне обслуговування	2/4	Знати: організацію товаропостачання та особливості роздрібно продажу товарів Використовувати: отримані знання для практичних операцій на підприємстві	Підготовка рефератів, написання есе, тестів, виконання розрахункових завдань та самостійної роботи в elearn	10
Тема 3. Сучасні технології продажу товарів в ритейлі	4/4	Знати: сучасні технології продажу товарів в ритейлі Використовувати: отримані знання для здійснення операцій	Підготовка рефератів, написання звітів, тестів, виконання самостійної роботи в elearn	10

		ринку роздрібного продажу товарів	elearn	
Тема 4. Організація та особливості роздрібного продажу товарів через мережу Інтернет	2/4	Знати: особливості та організацію продажу товарів через мережу Інтернет Використовувати: отримані знання для здійснення операцій для організації продажу в мережі Інтернет	Підготовка рефератів, написання звітів, тестів, виконання самостійної роботи в elearn	10
Тема 5. Визначення, функції та класифікація оптової торгівлі	2/4	Знати: основні положення оптової торгівлі Використовувати: отримані знання для проведення аналізу оптової торгівлі	Підготовка рефератів, написання есе, тестів, виконання самостійної роботи в elearn	10
Тема 6. Структура оптової торгівлі	2/4	Знати: структуру оптової торгівлі Використовувати: отримані знання для проведення практичної роботи щодо організації роботи оптового підприємства	Підготовка рефератів, написання есе, тестів, виконання самостійної роботи в elearn	10
Тема 7. Оптові посередники, їх види та функції в умовах ринкової економіки	4/4	Знати: види та функції оптових посередників Використовувати: отримані знання для вибору оптових посередників	Підготовка розрахункових робіт, написання тестів, виконання самостійної роботи в elearn	10
Тема 8. Організація оптової торгівлі через мережу Інтернет	2/4	Знати: особливості організації оптової торгівлі через мережу Інтернет Використовувати: отримані знання організації роботи оптових підприємств в мережі Інтернет	Підготовка розрахункових робіт, розробка торгових стратегій, написання тестів, виконання самостійної роботи в elearn	10
Всього за 2 семестр				70
Екзамен				30
Всього за курс				100

ПОЛІТИКА ОЦІНЮВАННЯ

Політика щодо дедлайнів та перекладання:	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). Реферати, есе 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 і заліків	
	екзаменів	заліків
90-100	відмінно	зараховано
74-89	добре	
60-73	задовільно	
0-59	незадовільно	не зараховано