



СИЛАБУС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ «Управління продажами»

Ступінь вищої освіти - Бакалавр
Спеціальність «076 Підприємництво та торгівля»
Освітня програма «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»
Рік навчання 3, семестр 6
Форма здобуття вищої освіти денна (заочна)
Кількість кредитів ЄКТС 5
Мова викладання українська (українська, англійська, німецька)

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=5266>

ОПИС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

(до 1000 друкованих знаків)

Метою викладання навчальної дисципліни «Управління продажами» є формування у майбутніх студентів теоретичної та практичної бази з питань управління продажами торговельного підприємства з врахуванням сучасних методів та технологій торговельної діяльності, тощо.

Основними завданнями вивчення дисципліни «Управління продажами» є:

формування у студентів необхідних теоретичних знань і практичних навичок з технологій управління продажами;

ознайомлення з теоретичними, практичними і програмними засобами і рішеннями, використовуваними в області управління продажами;

вироблення навичок практичної роботи з технологіями, інструментами та методами, використовуваними в сфері продажів.

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 2. Здатність застосовувати отримані знання в практичних ситуаціях.

Спеціальні (фахові) компетентності (СК):

СК 5. Здатність визначати та оцінювати характеристики товарів і послуг в підприємницькій, торговельній, біржовій діяльності.

Програмні результати навчання навчальної дисципліни:

ПРН1. Використовувати базові знання з підприємництва, торгівлі і біржової діяльності й уміння критичного мислення, аналізу та синтезу в професійних цілях.

ПРН2. Застосовувати набуті знання для виявлення, постановки та вирішення завдань за різних практичних ситуацій в підприємницькій, торговельній та біржовій діяльності.

СТРУКТУРА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Тема	Години (лекції/лабораторні, практичні, семінарські)	Результати навчання	Завдання	Оцінюван ня, балів
6 семестр				
Модуль 1. Основи управління продажами				
Тема 1. Сутність та складові управління продажами	1/1	Розуміти теоретичні основи управління продажами	Презентація виконаних завдань	20
Тема 2. Організація відділу продажів	1/1	Знати як організовано відділ продажів	Презентація виконаних завдань	20
Тема 3. Процедурне забезпечення управління продажами	1/1	Знати як функціонує процедурне забезпечення управління продажами	Презентація виконаних завдань	20
Самостійна робота до модуля 1				10
Модульна робота 1				30
Модуль 1 загалом				100
Модуль 2. Стратегія та ефективність продажів				
Тема 4. Стратегія і тактика управління продажами	2/2	Уміти побудувати стратегію і тактику управління продажами	Презентація виконаних завдань	20
Тема 5. Прогнозування та планування продажів	1/1	Уміти застосовувати знання з прогнозування та планування управління продажами	Презентація виконаних завдань	20
Тема 6. Оцінка ефективності продажів	2/2	Уміти оцінювати ефективність продажів	Презентація виконаних завдань	20
Самостійна робота до модуля 2				10
Модульна робота 2				30
Модуль 2 загалом				100
Всього за 2 семестр				70 = (100+100)/2*
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 ЗНАНЬ ЗДОБУВАЧІВ ВИЩОЇ ОСВІТИ

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

РЕКОМЕНДОВАНІ ДЖЕРЕЛА ІНФОРМАЦІЇ

1. Дарчук В. Г. Методичні рекомендації для вивчення дисципліни «Управління продажем». Київ: ДУІКТ, 2024. 50 с.
2. Безтелесна Л. І., Мороз Е. Г. Методичні вказівки до практичних занять і самостійної роботи з навчальної дисципліни «Управління продажами». Рівне: НУВГП, 2022. 75 с.
3. Павлюченко І. І. Управління продажами в сфері роздрібної торгівлі: проблеми і перспективи. Суми: СумДУ, 2023. 90 с.
4. Дима О. О., Борисюк Г. Проблематика управління продажами в торговому та виробничому бізнесі: дуалістичність та протилежні тренди в умовах воєнного стану. Київ: КНЕУ, 2023. 85 с.