



СИЛАБУС ДИСЦИПЛІНИ «КОМЕРЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ ПОСЕРЕДНИЦЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ»

Ступінь вищої освіти - Магістр
Спеціальність 075 Маркетинг
Освітня програма «Маркетинг»
Рік навчання 1, семестр 1
Форма навчання денна
Кількість кредитів ЄКТС 4
Мова викладання українська

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

Рябчик Алла Володимирівна, к.е.н., доцент
Кафедра маркетингу та міжнародної торгівлі, корп. 10, к. 401
ariabchyk@gmail.com
<https://elearn.nubip.edu.ua/course/view.php?id=2496>

ОПИС ДИСЦИПЛІНИ

(до 1000 друкованих знаків)

Мета дисципліни «Комерційна діяльність посередницьких підприємств»: поглиблення знань, оволодіння теоретичними знаннями та практичними навиками в сфері сучасного товарного обігу з метою ефективного її функціонування; формування актуальних поглядів на можливості управління комерційною діяльністю посередницьких підприємств для переходу до сучасних технологій, стратегій, тактики закупівлі та продажу товарів; використання та застосування сучасних форм, методів здійснення комерційних операцій.

Завдання дисципліни полягають в отриманні магістрантами знань щодо виявлення закономірностей і тенденцій розвитку сучасної торгової справи в умовах сучасної ринкової економіки для ефективного здійснення торгових процесів у сфері товарного обігу; формування та здійснення комплексного підходу до ефективної організації комерційної діяльності посередницьких підприємств; визначення та аналізу мети, завдань і практики комерційної діяльності посередницьких підприємств з точки зору держави, галузей виробництва, підприємств та споживачів.

СТРУКТУРА КУРСУ

Тема	Години (лекції/лабораторні, практичні, семінарські)	Результати навчання	Завдання	Оцінювання
1 семестр				
Модуль 1				
Тема 1. Поняття і сутність комерційної діяльності посередницьких підприємств	2/4	Знати: основні поняття комерційної діяльності посередницьких підприємств. Вміти: вести ефективну комерційну діяльність.	Здача практичної роботи. Написання тестів, есе. Виконання самостійної роботи (в.т.ч. в	10

		Аналізувати: комерційну діяльність посередницьких підприємств. Розуміти: принципи і функції комерційної діяльності. Розрізняти: комерційні процеси. Застосовувати: правила і принципи комерційної діяльності. Використовувати: рекомендації для ефективного здійснення комерційної діяльності.	elearn).	
Тема 2. Організація господарських зв'язків у торгівлі та форми, методи комерційних розрахунків	2/4	Знати: загальні положення договорів купівлі-продажу та форми і методи здійснення комерційних розрахунків. Вміти: складати і укладати договори, проводити розрахунки. Аналізувати: договірні положення. Розуміти: форми і методи розрахунків. Розрізняти: переваги використання різних форм і методів розрахунків. Застосовувати: правила і вимоги до створення договорів. Використовувати: форми і методи розрахунків в практичній діяльності.	Здача практичної роботи. Написання тестів, есе. Виконання самостійної роботи (в.т.ч. в elearn).	10
Тема 3. Організація роботи комерційних служб та	2/2	Знати: основні види роботи комерційних служб та показники оцінки ефективності комерційної	Здача практичної роботи. Написання тестів, есе.	10

показники аналізу ефективності комерційної діяльності торговельних підприємств		діяльності торговельних підприємств. Вміти: організовувати роботу комерційних служб та здійснювати аналіз комерційної діяльності. Аналізувати: показники комерційної діяльності. Розуміти: показники ефективності комерційної діяльності. Розрізняти: функції працівників служби комерційної діяльності. Застосовувати: методи оцінки комерційної діяльності. Використовувати: показники оцінки ефективності комерційної діяльності торговельних підприємств.	Виконання самостійної роботи (в.т.ч. в elearn). Розв'язок задач.	
Тема 4. Комерційні операції по закупівлі та формуванню товарних запасів	2/4	Знати: загальні правила закупівлі та формування товарних запасів. Вміти: здійснювати операції по закупівлі та формуванню товарних запасів. Аналізувати: товарні запаси. Розуміти: принцип дії операцій по закупівлі і формуванню товарних запасів. Розрізняти: торговельних постачальників та господарські зв'язки з ними. Застосовувати:	Здача практичної роботи. Написання тестів, есе. Виконання самостійної роботи (в.т.ч. в elearn). Розв'язок задач.	5

		методи, способи формування товарних запасів.. Використовувати: показники товарних запасів для управління ними.		
Модуль 2				
Тема 1. Комерційна діяльність оптових підприємств по збуту продукції	2/4	Знати: зміст комерційної роботи з оптового продажу товарів. Вміти: організовувати роботу з оптового продажу товарів. Аналізувати: роботу з оптового продажу товарів. Розуміти: принцип комерційних операцій з оптового продажу товарів. Розрізняти: комерційні послуги та особливості їх надання. Застосовувати: основні вимоги до формування асортименту продукції оптових підприємств. Використовувати: форми і методи оптового продажу товарів.	Здача практичної роботи. Написання тестів, есе. Виконання самостійної роботи (в.т.ч. в elearn). Розв'язок задач.	5
Тема 2. Комерційна робота з роздрібного продажу товарів	2/4	Знати: основи та особливості комерційної роботи з роздрібного продажу товарів. Вміти: організовувати роботу з роздрібного продажу товарів. Аналізувати: роботу з роздрібного продажу товарів. Розуміти: принципи формування асортименту роздрібних підприємств. Розрізняти:	Здача практичної роботи. Написання тестів, есе. Виконання самостійної роботи (в.т.ч. в elearn). Розв'язок задач.	10

		комерційні послуги та особливості їх надання. Застосовувати: методи організації роздрібного продажу товарів. Використовувати: правила і принципи організації роботи з роздрібного продажу товарів.		
Тема 3. Організація торгівлі на ярмарках, виставках, біржах, аукціонах, конкурсах (тендерах)	2/4	Знати: основні положення ефективної організації торгівлі на ярмарках, біржах, аукціонах та конкурсах. Вміти: організовувати торгівлю на ярмарках, біржах, аукціонах та конкурсах. Аналізувати: комерційні операції на ярмарках, біржах, аукціонах та конкурсах. Розуміти: принципи організації торгівлі на ярмарках, біржах, аукціонах та конкурсах. Розрізняти: особливості організації торгівлі на ярмарках, біржах, аукціонах та конкурсах. Застосовувати: рекомендації до організації торгівлі на ярмарках, біржах, аукціонах та конкурсах. Використовувати: основні правила і вимоги до організації торгівлі на ярмарках, біржах, аукціонах та конкурсах.	Здача практичної роботи. Написання тестів, ессе. Виконання самостійної роботи (в.т.ч. в elearn). Розв'язок задач.	10

		ярмарках, біржах, аукціонах та конкурсах.		
Тема 4. Лізинг, факторинг, франчайзинг в ринковій економіці	1/4	Знати: загальні положення лізингу, факторингу, франчайзингу. Вміти: скласти і укласти відповідні договори, організовувати діяльність. Аналізувати: договірні положення та діяльність. Розуміти: лізингову, факторингову, франчайзингову діяльність. Розрізняти: види лізингу, франчайзингу. Застосовувати: рекомендації до організації лізингової, факторингової і франчайзингової діяльності. Використовувати: правила і вимоги при організації лізингової, факторингової і франчайзингової діяльності.	Здача практичної роботи. Написання тестів, есе. Виконання самостійної роботи (в.т.ч. в elearn). Розв'язок задач.	10
Всього за 1 семестр Навчальна робота				70
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 підсумкового контролю відбувається із дозволу деканату за наявності поважних причин. Перескладання модулів відбувається із дозволу лектора за наявності поважних причин.
Політика щодо академічної доброчесності:	Списування під час контрольних робіт та екзаменів заборонені (в т.ч. із використанням мобільних девайсів).
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