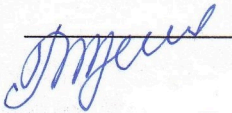


Відокремлений структурний підрозділ
«Івано-Франківський фаховий коледж ресторанного сервісу і туризму
Національного університету харчових технологій»

ЗАТВЕРДЖЕНО

Заступник голови
приймальної комісії

 Віра КУЗНЕЦОВА

Програма
співбесіди з **Технологія торгівлі**
для вступників на основі освітньо-кваліфікаційного рівня кваліфікований робітник
для здобуття освітньо-професійного ступеня фаховий молодший бакалавр
за спеціальністю D5 **Маркетинг**

РОЗГЛЯНУТО

на засіданні приймальної комісії
Протокол №2 від «20»березня 2025 р.

Вступ

Програма співбесіди для проведення співбесід для вступників для здобуття освітньо-професійного ступеня фахового молодшого бакалавра на основі освітньо-кваліфікаційного рівня кваліфікованого робітника за спеціальністю **Маркетинг**, освітня програма **«Маркетинг»** на основі здобутого освітньо-кваліфікаційного рівня кваліфікованого робітника.

Мета співбесіди - визначення рівня підготовленості вступників, які бажають навчатись у ВСП «Івано-Франківський фаховий коледж ресторанного сервісу і туризму НУХТ», виявлення їх реальних знань, умінь і навичок, як майбутніх студентів.

Співбесіда проводиться за основними предметами навчального плану підготовки кваліфікованого робітника: **Технологія торгівлі**

За співбесідою приймальна комісія здійснює зарахування на навчання за освітньо-кваліфікаційним рівнем «фаховий молодший бакалавр».

Зміст програми Технологія торгівлі

Тема 1. Суть, роль, зміст та завдання торгівлі

Поняття торгівлі. Роль торгівлі на сучасному етапі . Функції торгівлі Суб'єкти сфери торгівлі на ринку товарів та послуг.

Особистісні та професійні вимоги до комерційного працівника (до агента з постачання). Етичний кодекс підприємця-комерсанта. Етикет ділової людини. Техніка ділового спілкування. Безконфліктне спілкування. Проведення ділової бесіди, телефонної розмови, ділових переговорів. Ділові листи в комерційній діяльності.

Торгові комерційні структури, їх класифікація. Організаційно-правові форми суб'єктів комерційної діяльності. Підприємство як суб'єкт комерційної діяльності. Механізм створення власної справи. Установчі документи комерційного підприємства (фірми). Бізнес план. Державна реєстрація.

Тема 2. Організація господарських зв'язків.

Сутність та порядок регулювання господарських зв'язків.

Договори в комерційній діяльності. Поняття та правове регулювання. Види договорів. Порядок укладання та виконання договорів, зміни та розірвання договорів. Класифікація договорів. Договори поставки, купівлі-продажу, перевезення вантажів,

договір про пакування, договір страхування під час перевезень вантажів та ін. Види угод купівлі- продажу. Види розрахунків по комерційним угодам. Ефективність роботи з організації господарських зв'язків.

Тема 3. Комерційна діяльність із закупівлі товарно-матеріальних цінностей.

Основи організації матеріально-технічного постачання. Сутність, роль та зміст закупівельної роботи. Планування закупівельної роботи. Методи вивчення та оцінки постачальників. Вибір постачальників.

Організація та оформлення поточних оптових закупівель товарів (товарно-матеріальних цінностей) на товарних біржах, аукціонах, оптових ярмарках (виставках) тощо. Правила та організація приймання товарно-матеріальних цінностей від постачальників та від матеріально-відповідальних осіб. Нормативні та супровідні документи товарно-матеріальних цінностей. Правила оформлення перевізних документів. Правила приймання продукції за кількістю та якістю.

Тема 4. Механічне та немеханічне устаткування, тара і ваговимірювальне обладнання.

Класифікація, вимоги до немеханічного устаткування. Види немеханічного устаткування, призначення, догляд, безпека при використанні. Роль тари та упаковки в торгово-технологічному процесі. Тара: призначення, класифікація, види, маркування. Стандартизація, уніфікація та якість тари. Обіг тари. Ваговимірювальні засоби: класифікація, вимоги, правила експлуатації.

Тема 5. Організація перевезення вантажів

Значення та функції транспорту в системі товароруку. Транспортно-експедиційна діяльність. Принципи діяльності, завдання та обов'язки агента з постачання (експедитора). Організація транспортних перевезень різними видами транспорту. Правила перевезення вантажів. Підготовка вантажів до перевезень. Правила і порядок приймання і відправлення вантажів.

Загальні засади організації вантажно-розвантажувальних робіт. Правила безпеки при вантажно-розвантажувальних роботах. Забезпечення збереження вантажів під час вантажно-розвантажувальних робіт. Особливості організації і технології розвантажування транспортних засобів.

Вади, які виявляються під час перевірки приймання товару.

Тема 6. Формування товарних запасів на підприємствах оптової та роздрібної торгівлі

Роль та функції оптової торгівлі в системі господарських відносин. Структура та інфраструктура оптової торгівлі. Види оптових підприємств та їх класифікація, роль в процесі товароруку.

Складське господарство: суть, роль, класифікація. Зміст, принципи організації торгово-технологічного процесу складу. Операції надходження та відпуску товарів на складі. Передача доставлених вантажів, оформлення документації по прийманню-передачі. Приймання вантажів зі складу у відповідності з супровідними документами. Механізація й автоматизація технологічного процесу на підприємствах оптової торгівлі. Класифікація функцій роздрібних торговельних підприємств. Суть товаропостачання, зміст і основні вимоги до його організації. Організація та технологія товаропостачання роздрібних торговельних підприємств. Формування асортименту товарів на підприємствах оптової та роздрібної торгівлі.

Тема 8. Використання маркетингу в комерційній роботі

Роль маркетингу в комерційній діяльності. Маркетингові рішення торгових підприємств. Маркетингові дослідження у комерційній роботі. Використання реклами комерційними підприємствами. Види засобів реклами. Вітрини магазинів як засіб реклами. Викладка та демонстрація товарів . Підготовка та участь фірми у роботі ярмарок.

Тема 9. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств

Поняття зовнішньоекономічної діяльності. Поняття міжнародної торгівлі.

Види зовнішньоекономічної діяльності. Об'єкти зовнішньоекономічної діяльності. Суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності. Види операцій у торговельній зовнішньоекономічній діяльності. Поняття зовнішньоекономічного договору. Порядок укладання зовнішньоекономічних договірних зв'язків . Структура зовнішньоекономічного договору.

Список рекомендованої літератури

1. Апопій В.В. та ін. Комерційна діяльність на ринку товарів та послуг. – К.: НМЦ “ Укоопосвіта ”, 2002 –458с.
- 2.Белєвцев М.І., Іваненко Л.М. Маркетинг. Навчальний посібник. - Центр навчальної літератури,2005.
- 3.Вовчак А.В. Маркетинговий менеджмент: Підручник.-К.: КНЕУ, 1998.
- 4.Гаркавенко С.С. Маркетинг: підручник для економічних спеціальностей вищих навчальних закладів. – К.: Лібра, 2004.
- 5.Гірченко Т.Д., Дубовик О.В. Маркетинг: Навч. пос. К.: ІНК ОС, ЦНЛ, 2007
- 6.Котлер Ф., Келлер К.Л. Маркетинговий менеджмент : Підручник. – К.: Видавництво «Хімджест», 2008.
- 7.Куценко В.М. Маркетинговий менеджмент: Навч. пос. К.: МАУП, 2003
- 8.Парсяк В.Н., Рогов В.К. Маркетингові дослідження: Навч. пос. Херсон: Олді-плюс, 2004
- 9.Примак Т.О. Маркетинг: Навч. пос. К.: МАУП, 2001.
- Савельєв Є.В.та ін. Новітній маркетинг. Навч. пос.-К.: знання .2008.
- 10.Шкапова О.М. Маркетингова товарна політика: Навч. пос. К.: МАУП, 2003.

Голова комісії

Олеся СТАХІВ