



СИЛАБУС

«КОМЕРЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА»

Тип	<i>Вибіркова</i>	
Рівень вищої освіти	<i>другий (магістерський)</i>	
Рік навчання	<i>денна форма</i>	<i>заочна форма</i>
	1	1
Семестр	<i>денна форма</i>	<i>заочна форма</i>
	2	2
Кількість кредитів	5	
Мова викладання	<i>Українська</i>	

Викладачі	К.е.н., доцент Куклінова Тетяна Вікторівна
Контактна інформація	http://oneu.edu.ua/kuklinova-tetyana-viktorivna/?preview=true

ЗАГАЛЬНА ІНФОРМАЦІЯ ПРО НАВЧАЛЬНУ ДИСЦИПЛІНУ

Вивчимо	Сутність та значення комерційної діяльності підприємства, її функції, способи організації та здійснення, щодо форм і методів взаємовідносин підприємства зі своїми постачальниками та покупцями у світлі головних принципів комерційної діяльності підприємств, зміст та функції комерційної діяльності підприємства; головні умови ефективної діяльності підприємства у ринковому середовищі.		
Навчимися	1. Визначати, аналізувати проблеми підприємництва, торгівлі і біржової діяльності та розробляти заходи щодо їх вирішення (ПР2). 2. Розробляти і приймати рішення, спрямовані на забезпечення ефективності діяльності суб'єктів господарювання у сфері підприємницької, торговельної та/або біржової діяльності (ПР 9).		
Кількість годин за видами занять	<i>Види занять</i>	<i>Денна форма</i>	<i>Заочна форма</i>
	Лекції	12	8
	Практичні заняття	34	8
	Індивідуально-консультаційна робота	10	10
	Самостійна робота	94	124
	УСЬОГО:	150	150
Методи викладання	Проблемні лекції, індивідуальні та групові завдання.		

Пререквізити	Базові знання з навчальних дисциплін: Базові знання з навчальних дисциплін: «Економіка підприємства», «Методи ефективних продаж», «Логістика».
---------------------	--

СТРУКТУРА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

ТЕМА	ЗМІСТ
Тема 1. Комерційна діяльність, як складова функціонування підприємства	Місія та цілі діяльності підприємства. Основні функції діяльності підприємства. Зміст і функції комерційної діяльності підприємства. Система організації господарських взаємин у процесі комерційної діяльності. Основні принципи комерційної діяльності.
Тема 2. Ресурси необхідні для здійснення комерційної діяльності	Основні засоби необхідні для здійснення комерційної діяльності. Оборотні кошти необхідні для здійснення комерційної діяльності. Трудові ресурси в комерційній діяльності.
Тема 3. Дослідження ринку підприємства	Товарний ринок і його споживчий потенціал. Чинники, що визначають попит на товари. Методи прогнозування ринкового попиту. Методи формування ринкового попиту. Інформаційні канали формування попиту.
Тема 4. Система збуту підприємства	Сутність збутової діяльності підприємства. Функції збутової діяльності підприємства. Канали і системи збуту. Витрати пов'язані зі збутом. Збутова стратегія підприємства. Ціноутворення в комерційній діяльності.
Тема 5. Організація планування збуту виробничого підприємства	Організація комерційної діяльності підприємства зі збуту. Основи планування збуту підприємства. Організація і планування сервісного обслуговування продукції підприємства.
Тема 6. Зміст і функції комерційної діяльності підприємства із забезпечення матеріально-технічними ресурсами	Зміст і функції діяльності підприємства щодо забезпечення ресурсами. Політика забезпечення ресурсами підприємства. Стратегічні концепції політики забезпечення ресурсами підприємства.

ОСНОВНА ЛІТЕРАТУРА ТА НАВЧАЛЬНІ МАТЕРІАЛИ

1. Зовнішньоекономічна діяльність: навч. посіб. За ред. І. І. Дахна. Київ : Центр учбової літератури, 2020. 355 с.
2. Комерційна діяльність: Підруч./за ред. В.В.Атопія. Вид.2. . Київ : Знання, 2021. 558 с.
3. Кузьмін, О. Є. Управління комерційною діяльністю: сучасні підходи та практики. Львів: ЛНУ імені Івана Франка, 2021. 420 с.
4. Транспортне підприємництво : навч. посіб. для студентів спец. 076 - "Підприємництво, торгівля та біржова діяльність" . Харків. нац. автомоб.-дорож. ун-т. Харків :., 2021. 307 с.
5. Федорова Л. В. Основи комерційної діяльності: навчальний посібник. Київ: Кондор, 2021. 254 с.

ПОЛІТИКА ОЦІНЮВАННЯ

Загальна політика	Здобувач освіти зобов'язаний відвідувати всі заняття згідно з розкладом. Дотримуватися етики поведінки. Працювати з навчальною літературою, з літературою на електронних носіях та в інтернеті. У разі пропуску лекційних занять проводиться усна співбесіда за темою. Відпрацьовувати практичні заняття. Виконати індивідуальне завдання.
Політика щодо дедлайнів та перескладання	Роботи, які здаються із порушенням термінів, не зараховуються.
Політика щодо академічної доброчесності	Усі письмові роботи перевіряються на наявність плагіату й допускаються до захисту із коректними текстовими запозиченнями не більше ніж 20 %. Мобільні пристрої дозволяється використовувати лише під час онлайн тестування.

ОЦІНЮВАННЯ

(форма контролю – залік)

Нарахування балів		
Види робіт	Бали	
	денна	заочна
<i>Обов'язкові</i>		
Активність на заняттях	30	10
Контрольне тестування	30	50
<i>Вибіркові</i>		
Виконання індивідуального завдання №1	20	20
Виконання індивідуального завдання №2	20	20
Написання наукової статті	20	20
Підготовка доповіді на студентську конференцію	10	10
Підготовка презентації	10	10
Огляд літературних джерел за проблемою	10	10
Аналітичний розгляд наукових публікацій	10	10
Проходження курсів на освітніх платформах (за умови наявності сертифікату)	20	20
Усього	100	100