

СИЛАБУС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Комерційна діяльність підприємств

Статус дисципліни – вільного вибору здобувача вищої освіти.

Викладач кафедри маркетингу та комунікаційного дизайну: Грищенко І.М., д.е.н., професор.

Рекомендовано – третій (освітньо-науковий) рівень вищої освіти.

Необхідні навчальні компоненти (пререквізити): попередні вимоги до опанування дисципліни для вибору, обов'язкові дисципліни відповідної освітньої програми.

1. Анотація:

Обсяг: загальна кількість годин – 180; кількість кредитів ЄКТС –6.

Мета дисципліни – набуття компетентностей: формування у здобувачів освіти системи професійних фундаментальних знань стосовно сутності, об'єктивних закономірностей, принципів і методів комерційної діяльності посередницьких організацій та управління ними в умовах ринкової економіки; знання щодо засад організації ефективної комерційної діяльності і формування у них відповідних практичних навичок та вмінь.

Результати навчання дисципліни:

знати: сутність, концепцію, загальну характеристику і зміст комерційної діяльності посередницьких організацій; організаційно-господарські форми посередницьких організацій і управління ними; засади формування попиту споживачів на продукцію та послуги; основні форми комерційних зв'язків та договірних відносин посередників; форми і методи виявлення підприємств-виробників і організації закупівель та реалізації продукції і послуг посередниками; сутність, структуру оборотних коштів для організації комерційної діяльності та форми розрахунків за них; сутність витрат обігу, їхню структуру та основні методи планування комерційної діяльності посередників; засади ціноутворення в комерційній діяльності посередницьких підприємств; основні напрямки розвитку та вдосконалення комерційної діяльності посередницьких організацій у перспективі;

вміти: адаптувати і застосовувати нові досягнення в теорії та практиці маркетингу для досягнення конкретних цілей і вирішення задач ринкового суб'єкта, а саме розв'язувати в практичному плані завдання щодо формування попиту споживачів на продукцію та послуги; аналізувати результати комерційної діяльності та розробляти відповідні заходи щодо розвитку та підвищення її ефективності; досліджувати товарні ринки і володіти методами формування попиту силами посередників; виявляти товари і підприємства-виробники відповідної продукції; формувати маркетингову систему взаємодії, будувати довгострокові взаємовигідні відносини з іншими суб'єктами ринку;

володіти: навичками вибору постачальників закуповуваної підприємством продукції, проведення ділових переговорів із продавцями, тобто використовувати методи міжособистісної комунікації в ході вирішення колективних задач, ведення переговорів, наукових дискусій у сфері маркетингу; організовувати закупівлю і реалізацію готової продукції; формування і обґрунтування маркетингової системи взаємодії, будувати довгострокові взаємовигідні відносини з іншими суб'єктами ринку;

здатен продемонструвати: оцінювання конкурентоспроможності товарів і посередницьких організацій, тобто планувати і здійснювати власні дослідження у сфері маркетингу, аналізувати його результати і обґрунтовувати ухвалення ефективних маркетингових рішень в умовах невизначеності; вміння готувати тексти та укладати договори на купівлю-продаж продукції, тобто використовувати методи міжособистісної комунікації в ході вирішення колективних задач, ведення переговорів, наукових дискусій у сфері маркетингу; визначати потребу в оборотних коштах для здійснення ефективної комерційної діяльності; розробляти плани витрат обігу; використовувати цифрові інформаційні та комунікаційні технології, а також програмні продукти, необхідні для належного впровадження маркетингової діяльності та практичного застосування маркетингового інструментарію.

Зміст дисципліни: Тема 1. Ринок і комерційна діяльність посередницьких підприємств. Тема 2. Кон'юнктурні дослідження товарних ринків посередницькими підприємствами. Тема 3. Формування попиту споживачів на продукцію і послуги. Тема 4. Комерційні зв'язки і комерційні відносини посередників, умови продажу і транспортування. Тема 5. Організація закупівель і реалізації продукції та надання додаткових послуг. Тема 6. Матеріально-технічна база комерційної діяльності посередницьких підприємств. Тема 7. Методи оцінювання показників техніко-організаційного рівня посередницьких підприємств. Тема 8. Обігові кошти комерційної діяльності та організація розрахунків. Тема 9. Планування витрат та доходів від комерційної діяльності. Тема 10. Напрямки розвитку і вдосконалення комерційної діяльності посередників.

Форма підсумкового контролю: залік.

Засоби діагностики успішності навчання: теоретичні питання, практичні завдання, питання для опитування під час практичних занять, питання для поточного контролю, презентації, питання для підсумкового контролю.

Мова навчання: українська.

2. Оцінювання:

Розподіл балів, які отримують здобувачі вищої освіти

Поточне оцінювання та самостійна робота					МК	Поточне оцінювання та самостійна робота					МК	Сума
T1	T2	T3	T4	T5		T6	T7	T8	T9	T10		
5	5	5	5	5	20	5	5	5	5	5	30	100

Розподіл балів з дисципліни

Види робіт, що оцінюються в балах	T1	T2	T3	T4	T5	T6	T7	T8	T9	T10	Усього
Виступ на практичному занятті	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	20
Презентації	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	30
Поточний контроль	20					30					50
Всього з дисципліни											100

Критерії оцінювання видів робіт

Виступ на практичних заняттях оцінюється по 2 балів;

Презентації оцінюється по 3 бали.

Поточний контроль оцінюється 50 балів

Відповідність шкал оцінок якості засвоєння навчального матеріалу

Оцінка за національною шкалою для екзамену, КП, КР/заліку	Оцінка в балах	Оцінка за шкалою ECTS	Пояснення
Відмінно/зараховано	90-100	A	Відмінно (відмінне виконання лише з незначною кількістю помилок)
Добре/зараховано	82-89	B	Дуже добре (вище середнього рівня з кількома помилками)
	74-81	C	Добре (в загальному вірне виконання з певною кількістю суттєвих помилок)
Задовільно/зараховано	64-73	D	Задовільно (непогано, але зі значною кількістю недоліків)
	60-63	E	Достатньо (виконання відповідає мінімальним критеріям)

Незадовільно/ не зараховано	35-59	FX	Незадовільно (з можливістю повторного складання)
	0-34	F	Незадовільно (з обов'язковим повторним вивченням дисципліни)

3. Політика курсу:

Обов'язкове дотримання академічної доброчесності здобувачами вищої освіти, а саме:
самостійне виконання всіх видів робіт, завдань, форм контролю, передбачених робочою програмою даної навчальної дисципліни;

посилання на джерела інформації у разі використання ідей, розробок, тверджень, відомостей;

дотримання норм законодавства про авторське право і суміжні права;

надання достовірної інформації про результати власної навчальної (наукової, творчої) діяльності, використані методики досліджень і джерела інформації.

Для отримання позитивної оцінки з дисципліни необхідно отримати мінімальну кількість балів за кожне виконане практичне завдання і два тематичні контролі.

В разі несвоєчасного виконання робіт допускається їх доопрацювання в межах часу, до проходження тематичного контролю з дисципліни.

Перенесення терміну здачі робіт/перездача:

допускається з поважних причин (лікарняний, академічна мобільність) без зниження балів за кожне виконане практичне завдання і два тематичні контролі;

без поважних причин оцінюється на 1 бал нижче за кожне виконане практичне завдання і два тематичні контролі.

При виявленні плагіату виконані практичні завдання здобувачу вищої освіти не зараховуються. Він має можливість їх перездачі, але зі зниженням оцінки на 50% від оцінки за кожне виконане практичне завдання.

Пропущені практичні заняття та не пройдені тематичні контролі здобувачем вищої освіти відпрацьовуються в межах семестру, в якому викладається дисципліна, за окремою домовленістю з викладачем.

Допускається визнання результатів навчання, отриманих у неформальній освіті.