

Анотація навчальної дисципліни

Назва поля	Опис
Назва дисципліни	Управління торгівельним бізнесом
Статус	Вільного вибору (у блоці)
Спеціальності	Підприємництво, торгівля та біржова діяльність
Мова викладання	Українська
Семестр, в якому викладається	7 семестр
Кількість: -кредитів ЄКТС, -академічних годин	3 кредити 90 год: 18 год(лекції)+27год(практичні)+45 год(сам.р.)
Форма підсумкового контролю та наявність індивідуальних завдань	Диференційований залік
Кафедра, що забезпечує викладання	Кафедра підприємництва та маркетингу
Викладач, що планується для викладання	к.е.н., доцент Іванова М.О.
Попередні вимоги до вивчення дисципліни	Особливих вимог немає
Перелік компетентностей, яких набуває студент після опанування даної дисципліни	Здатність розв'язувати складні спеціалізовані завдання та проблеми у сферах підприємницької, торговельної та біржової діяльності або в процесі навчання, що передбачає застосування теорій та методів організації і функціонування підприємницьких, торговельних, біржових структур і характеризується комплексністю та невизначеністю умов. ЗК 7. Здатність працювати в команді. ЗК 8. Здатність виявляти ініціативу та підприємливість. ЗК 9. Прагнення до збереження навколишнього середовища. ЗК 10 Здатність діяти відповідально та свідомо ФК 3. Здатність здійснювати діяльність у взаємодії суб'єктів ринкових відносин. ФК 4. Здатність застосовувати інноваційні підходи в діяльності підприємницьких, торговельних та біржових структур; ФК 5. Здатність визначати та оцінювати характеристики товарів і послуг в підприємницькій, торговельній, біржовій діяльності. ФК 6. Здатність здійснювати діяльність з дотриманням вимог нормативно-правових документів у сфері підприємницької, торговельної та біржової діяльності. ФК 7. Здатність визначати і виконувати професійні завдання з організації діяльності підприємницьких, торговельних та біржових структур ФК 10. Здатність до бізнес-планування, оцінювання кон'юнктури ринків і результатів діяльності у сфері підприємництва, торгівлі та біржової практики з урахуванням ризиків. .
Сфера реалізації компетентностей в майбутній професії	Можуть займати посади, серед яких: Секція G: Оптова та роздрібна торгівля; Секція M: Професійна, наукова та технічна діяльність розділ 73 –Рекламна діяльність і

	дослідження кон'юнктури ринку, розділ 74.90 – Інша професійна, наукова та технічна діяльність, н.в.і.у.) Посади пов'язані з підприємництвом: директор малого підприємства за видами економічної діяльності, з надання послуг (консалтингової, страхової, рекламної тощо); керівник агентства: страхового, нерухомості, рекламного тощо; керівник підприємства сфери послуг; директор малого підприємства у сфері охорони здоров'я, освіти, культури. Посади, що пов'язані з торгівлею: директор малої торговельної фірми; керівник магазину; комерсант; завідувач торговельного залу; менеджер у роздрібній та оптовій торгівлі; менеджер ресторану, кафе, бару, підприємств з приготування та доставки готових страв.
Особливості навчання на курсі	Використання мультимедійних лекцій, відробки занять – опрацювання і здача індивідуальних завдань по пропущеній тематиці
Стислий опис дисципліни	Розглядається особливості організації торговельно-оперативних процесів в оптовій та роздрібній торгівлі. Особливості <u>формування асортименту товарів та управління ним у магазинах.</u> Особливості мерчандайзингу. Позамагазинні форми продажу товару.
Кількість студентів, які можуть одночасно навчатися (мін-макс)	1-30 на лекції, 1-15 на практичних заняттях