

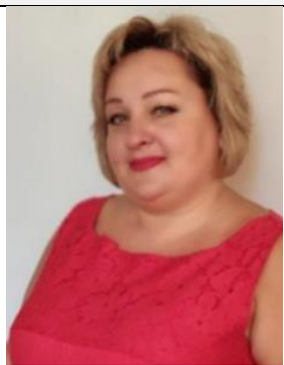


СИЛАБУС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ «Управління комерційною діяльністю»



Галузь знань			07 «Управління і адміністрування»		Освітній рівень		бакалавр	
Спеціальність			073 «Менеджмент»		Семестр		7	
Освітньо-професійна програма			«Менеджмент»		Тип дисципліни		вільного вибору	
Факультет			Економіки і менеджменту		Кафедра		Менеджмент	
Обсяг:	Кредитів ECTS	Годин	За видами занять:					
			Лекцій	Семінарських занять	Практичних занять	Лабораторних занять	Самостійна підготовка	Вид контролю
	4	120	30	-	30	-	60	Залік

ВИКЛАДАЧІ



Бурцева Олена Єгорівна
Кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри менеджменту ДДУМА.
Досвід роботи - більше 16 років.
Автор понад 20 наукових та навчально-методичних праць.
Провідний лектор з дисциплін: «Контролінг», «Маркетинговий аудит», «Логістика», «Медіа-планування», «Цифровий маркетинг».
E - mail робітник: burtseva74elena@gmail.com

АНОТАЦІЯ КУРСУ

Взаємозв'язок у структурно-логічній схемі

Освітні компоненти, які передують вивченню	1. «Менеджмент», 2. «Новітні інформаційні технології», 3. «Економіка підприємства», 4. «Маркетинг»
Освітні компоненти для яких є базовою	Кваліфікаційна робота бакалавра

Компетенції відповідно до освітньо-професійної програми	
Soft- skills / Загальні компетентності (ЗК)	Hard-skills / Спеціальні (фахові) компетенції
<p>ЗК1. Здатність реалізувати свої права і обов'язки як члена суспільства, усвідомлювати цінності громадянського (демократичного) суспільства та необхідність його сталого розвитку, верховенства права, прав і свобод людини і громадянина в Україні.</p> <p>ЗК4. Здатність застосовувати знання у практичних ситуаціях</p> <p>ЗК9. Здатність вчитися і оволодівати сучасними знаннями.</p> <p>ЗК15. Здатність діяти на основі етичних міркувань (мотивів).</p>	<p>СК2. Здатність аналізувати результати діяльності організації, зіставляти їх з факторами впливу зовнішнього та внутрішнього середовища.</p> <p>СК6. Здатність діяти соціально відповідально і свідомо.</p> <p>СК7. Здатність обирати та використовувати сучасний інструментарій менеджменту</p> <p>СК10. Здатність оцінювати виконувані роботи, забезпечувати їх якість та мотивувати персонал організації.</p> <p>СК11. Здатність створювати та організовувати ефективні комунікації в процесі управління.</p> <p>СК12. Здатність аналізувати й структурувати проблеми організації, формувати обґрунтовані рішення.</p> <p>СК14. Розуміти принципи психології та використовувати їх у професійній діяльності.</p> <p>СК15. Здатність формувати та демонструвати лідерські якості та поведінкові навички.</p>
Результати навчання відповідно до освітньо-професійної (програмні результати навчання – ПРН)	
<p>ПРН6. Виявляти навички пошуку, збирання та аналізу інформації, розрахунку показників для обґрунтування управлінських рішень.</p> <p>ПРН11. Демонструвати навички аналізу ситуації та здійснення комунікації у різних сферах діяльності організації.</p> <p>ПРН12. Оцінювати правові, соціальні та економічні наслідки функціонування організації.</p>	
ЗАГАЛЬНА ІНФОРМАЦІЯ	
Анотація	Дисципліна “Управління комерційною діяльністю” спрямована на формування у студентів теоретичних знань та вироблення практичних навичок щодо обґрунтування сучасних інструментів і методів комерційної діяльності, адаптування їх до реальних умов, проведення об'єктивної оцінки результатів комерційної діяльності та виявлення резервів її вдосконалення на основі прийняття управлінських рішень. Дисципліна орієнтує на розкриття закономірностей суспільного відтворення, економічного зростання та циклічних коливань в економіці на основі обґрунтування сучасних процесів господарських зв'язків та шляхів вирішення проблем в області комерції.
Мета	Формування у здобувачів систем знань і розуміння теоретичних і методологічних основ управління комерційною діяльністю, набуття навичок самостійного прийняття управлінських комерційних рішень
Формат	Лекції (очний, дистанційний формат), практичні заняття (очний, дистанційний формат), консультації (очний, дистанційний формат), підсумковий контроль –залік (очний, дистанційний формат).
«Правила гри»	<ul style="list-style-type: none"> • Курс передбачає роботу в колективі. • Середовище в аудиторії є дружнім, творчим, відкритим до конструктивної критики. <p>Політика щодо дедлайнів та перескладання</p> <ul style="list-style-type: none"> • Освоєння дисципліни передбачає обов'язкове відвідування лекцій і практичних занять, а також самостійну роботу. • Самостійна робота включає в себе теоретичне вивчення питань, що стосуються тем лекційних занять, які не ввійшли в теоретичний курс, або ж були розглянуті коротко, їх поглиблена проробка за рекомендованою літературою. • Усі завдання, передбачені програмою, мають бути виконані у встановлений термін. • Якщо студент відсутній з поважної причини, він презентує виконані завдання під час самостійної підготовки та консультації викладача. • Студент, який спізнився, вважається таким, що пропустив заняття з неповажної причини з виставленням 0 балів за заняття, і при цьому має право бути присутнім на занятті. • За використання телефонів і комп'ютерних засобів без дозволу викладача, порушення дисципліни студент видаляється з заняття, за заняття отримує 0 балів. <p>Політика академічної доброчесності</p> <ul style="list-style-type: none"> • Під час роботи над завданнями не допустимо порушення академічної доброчесності: при використанні Інтернет ресурсів та інших джерел інформації студент повинен вказати джерело, використане в ході виконання завдання. У разі виявлення факту плагіату студент отримує за завдання 0 балів.

СТРУКТУРА ДИСЦИПЛІНИ

Лекція 1	Тема 1. Комерційна діяльність як система	Практичне заняття 1	<i>Заняття 1</i> Особливості комерційної діяльності в різних сферах діяльності	Самостійна робота	Підготувати реферати на теми «Комерційна діяльність на ринках B2B, B2C», «Комерційна діяльність на ринках B2G, B2F, B2L», «Комерційна діяльність на ринках C2C», «Особливості комерційної діяльності на
Лекція 2-3	Тема 2. Ділові стратегії комерційного підприємства	Практичне заняття 2-3	<i>Заняття 2</i> Роль ділової стратегії в підвищенні конкурентоспроможності комерційного підприємства <i>Заняття 3</i> Структура, класифікація, формування та реалізація ділової стратегії.		Підготувати презентації на теми «Сутність поняття «ділова стратегія», «Характеристика сучасних шкіл ділових стратегій».
Лекція 4-5	Тема 3. Особливості роботи комерсанта в процесі комерційних переговорів.	Практичне заняття 4-5	<i>Заняття 4</i> Організаційна складова комерційних переговорів <i>Заняття 5</i> Психологічна складова комерційних переговорів		Підготувати презентації на теми: «Ділова етика та діловий етикет комерсанта», «Ролі постачальників і закупівельників на комерційних переговорах», «Особливості організації комерційних переговорів з іноземними партнерами».
Лекція 6-7	Тема 4. . Інновації в комерційній діяльності.	Практичне заняття 6-7	<i>Заняття 6</i> Інноваційна спрямованість розвитку комерційних підприємств <i>Заняття 7</i> Інноваційні форми співробітництва в комерційної діяльності		Підготувати презентації на теми: «Вплив цифрових, інформаційних, комунікаційних технологій на комерційну діяльність», «Сутність публічних закупівель», «Сутність франчайзингу», «Сутність факторингу», «Сутність аутсорсингу»
Лекція 8-9	Тема 5. Формування ефективної асортиментної політики комерційних підприємств.	Практичне заняття 8-9	<i>Заняття 8</i> Критерії та показники оцінки ефективності асортиментної політики комерційних підприємств. <i>Заняття 9</i> Структурно-логічна послідовність формування асортиментної політики		Провести дослідження на теми «Орієнтири асортиментної політики (на прикладі торговельного підприємства)», «Сутність ефективності асортиментної політики (на прикладі торговельного підприємства)», «Планування асортименту товарів на основі категорійного менеджменту (на прикладі торговельного підприємства)», «Відповідність асортименту внутрішнім можливостям підприємства»
Лекція 10-11	Тема 6. Управління товарним асортиментом при закупівлі товарів.	Практичне заняття 10-11	<i>Заняття 10</i> Використання принципів категорійного менеджменту при закупівлі товарів. <i>Заняття 11</i> Правила формування асортиментного портфеля		Підготувати презентації на теми «Роль категорії товарів в асортиментному портфелі постачальника», «Принципи управління ціною і доходністю», «Матриця суміщення цілей при пропозиції товарів під час закупівель».
Лекція 12-13	Тема 7. Організація клієнтоорієнтованої взаємодії учасників комерційної діяльності на ринку товарів і послуг	Практичне заняття 12-13	<i>Заняття 12</i> Взаємовідносини з клієнтами комерційного підприємства <i>Заняття 13</i> Лояльність клієнтів		Провести дослідження на теми «Сутність і значення програм лояльності (на прикладі торговельного підприємства)», «Методи оптимізації продаж»
Лекція 14-15	Тема 8. Форми і методи досягнення комерційного успіху	Практичне заняття 14-15	<i>Заняття 14</i> Складові комерційного успіху <i>Заняття 15</i> Методи аналізу результативних показників комерційної діяльності.		Провести дослідження на тему «Досягнення комерційного успіху (на прикладі торговельного підприємства)»

МАТЕРІАЛЬНО-ТЕХНІЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДИСЦИПЛІНИ

Комп'ютери с програмним забезпеченням для виконання практичних робіт: GoogleDocs, GoogleAnalytics, GoogleTrends, Google Ads, GoogleCharts, HohliBuilder , Vizualize-онлайн сервіси для створення інфографіки; Microsoft PowerPoint – візуалізація даних; Microsoft Power BI – аналітика та візуалізація даних.

Мультимедійний проектор, маркерна дошка і екран;

Система дистанційного навчання і контролю Moodle – <http://moodle.dgma.donetsk.ua/course/view.php?id=1299¬ifieditingon=1>

ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДИСЦИПЛІНИ

Основна література	<p>Основна література</p> <p>1. Балабан П.Ю. Комерційна діяльність: підручник / П.Ю. Балабан. - Харків : Світ книг, 2015. – 452 с.</p> <p>2. Теоретико-практичні аспекти управління комерційною діяльністю: монографія / Л.М.Янчева, Г.Г.Лисак, О.А.Круглова. – Х.:Вид-во І.С.Іванченка, 2016. – 210 с.</p> <p>2. Комерційна діяльність: підручник / за ред. П.Ю.Балабана. – Харків : Світ книг, 2018. – 452 с.</p> <p>3. Комерційна діяльність: навч. посібник / Я.М. Антонюк; І.М. Шиндировський. – Львів : Магнолія-2006, 2017. – 332 с</p>	Додаткові джерела	<p>1 Бакунов О.О., Распопова В.А. Роздрібні торговельні мережі: стратегії розвитку: монографія. Донецьк: Вид-во «Ноулідж» (Донецьке відділення), 2012. 184 с.</p> <p>2 Даценко Н.М. Стадник В.П. Комерційна робота: навчальний посібник. Ніжин: ПП Лисенко, 2013. 386 с .</p> <p>3 Мазаракі А.А., Ільченко Н.Б. Мерчандайзинг: навч. посіб. К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2015. 292 с.</p> <p>4 Янчева Л.М., Лисак Г.Г., О.А. Круглова. Теоретико-методичні аспекти управління комерційною діяльністю: монографія. Х.: Вид-во В.С. Іванченко 2016. 210 с.</p> <p>Web-ресурси</p> <p>1. Законодавство України. Веб-портал Верховної Ради України. URL: http://zakon.rada.gov.ua/laws/main/index .</p> <p>2. Офіційний сайт Міністерства економіки України. URL: www.me.gov.ua/</p> <p>3. Офіційний сайт Електронної системи публічних закупівель Prozorro. URL: https://prozorro.gov.ua</p> <p>4. Офіційний сайт MDOffice. URL: https://www.mdoffice.com.ua/ru/amain.html</p> <p>5. Довідник з користування рекламною мережею GoogleAds. URL: https://support.google.com/google-ads/?hl=uk#topic=9803759</p> <p>6. Довідник з користування системою Google Analytics. URL: https://support.google.com/analytics/?hl=uk#topic=9143232</p>
--------------------	---	-------------------	--

СИСТЕМА ОЦІНКИ

Склад модулів		Сума балів	ECST	Оцінка	Рівень компетентності
Форми та методи контролю	Рейтингова оцінка, бали	90 - 100	A	відмінно	Високий Повністю забезпечує вимоги до знань, умінь і навичок, що викладені в робочій програмі дисципліни. Власні пропозиції студента в оцінках і вирішенні практичних задач підвищує його вміння використовувати знання, які він отримав при вивченні інших дисциплін, а також знання, набуті при самостійному поглибленому вивченні питань, що відносяться до дисципліни, яка вивчається.
Усне опитування на семінарських заняттях або тестування за темами	7*2=14	81 - 89	B	добре	Достатній Забезпечує студенту самостійне вирішення основних практичних задач в умовах, коли вихідні дані в них змінюються порівняно з прикладами, що розглянуті при вивченні дисципліни
Виконання самостійної роботи(реферат-презентація,)	15	75 - 80	C		Достатній Конкретний рівень, за вивченням матеріалом робочої програми дисципліни. Додаткові питання про можливість використання теоретичних положень для практичного використання викликають утруднення.
Практичне заняття (участь)	3*3=9	65 - 74	D	задовільно	Середній Забезпечує достатньо надійний рівень відтворення основних положень дисципліни
Модульна контрольна робота № 1,2	32*2	55 - 64	E		Середній Є мінімально допустимим у всіх складових навчальної програми з дисципліни
Підсумкова атестація	100	30 - 54	FX	незадовільно	Низький Не забезпечує практичної реалізації задач, що формуються при вивченні дисципліни
		0 - 29	F		Незадовільний Студент не підготовлений до самостійного вирішення задач, які окреслює мета та завдання дисципліни

