

# ВИЩИЙ НАВЧАЛЬНИЙ ЗАКЛАД УКООПСПІЛКИ

«ПОЛТАВСЬКИЙ УНІВЕРСИТЕТ ЕКОНОМІКИ І ТОРГІВЛІ»

Навчально-науковий інститут денної освіти

Кафедра підприємництва, торгівлі та біржової діяльності

## СИЛАБУС

### навчальної дисципліни

### «Управління комерційною діяльністю»

### на 2022-2023 навчальний рік

Курс та семестр вивчення	4 курс
Освітня програма/спеціалізація	«Підприємництво, торгівля та логістика»
Спеціальність	076 Підприємництво, торгівля та біржова діяльність
Галузь знань	07 Управління та адміністрування
Ступінь вищої освіти	бакалавр

ПІБ НПП, який веде дану дисципліну,  
науковий ступінь і вчене звання,  
посада

**Лісіца Вікторія Вікторівна**

к.е.н., доцент

доцент кафедри підприємництва, торгівлі та біржової діяльності

Контактний телефон	+38-050-942-36-25
Електронна адреса	vvlisitsa@gmail.com
Розклад навчальних занять	<a href="http://schedule.puet.edu.ua/">http://schedule.puet.edu.ua/</a>
Консультації	очна <a href="http://www.commerce.puet.edu.ua/">http://www.commerce.puet.edu.ua/</a> он-лайн: електронною поштою, пн-пт з 10.00-17.00
Сторінка дистанційного курсу	<a href="https://el.puet.edu.ua/">https://el.puet.edu.ua/</a>

## Опис навчальної дисципліни

<b>Мета вивчення навчальної дисципліни</b>	формування у студентів систем знань і розуміння теоретичних і методологічних основ управління комерційною діяльністю, набуття навичок самостійного прийняття управлінських комерційних рішень
<b>Тривалість</b>	5 кредитів ЄКТС/150 годин (лекції 20 год., практичні заняття 40 год., самостійна робота 90 год.)
<b>Форми та методи навчання</b>	Лекції та практичні заняття в аудиторії та виїзні, самостійна робота поза розкладом Використання методів розповідь-пояснення, демонстрація, інтерактивних та дослідницьких методів «мозкового штурму», «роботи в малих групах», досліджень та проектів
<b>Система поточного та підсумкового контролю</b>	Поточний контроль: відвідування занять; захист домашнього завдання; обговорення матеріалу занять; виконання навчальних завдань; доповіді з рефератами та їх обговорення; тестування; поточні модульні роботи Підсумковий контроль: ПМК
<b>Базові знання</b>	Знання з дисциплін «Організація торгівлі», «Технологія торгівлі та послуг», «Біржова діяльність», «Сучасні інформаційні та комунікаційні технології», «Державне регулювання економіки та підприємницьке право», «Техніки продажів», «Комерційна діяльність», «Менеджмент»
<b>Мова викладання</b>	Українська

**Перелік компетентностей, які забезпечує дана навчальна дисципліна, програмні**

### **результати навчання**

<b>Програмні результати навчання</b>	<b>Компетентності, якими повинен оволодіти здобувач</b>
--------------------------------------	---

<ul style="list-style-type: none"> <li>• використовувати базові знання з торгівлі й уміння критичного мислення, аналізу та синтезу в професійних цілях (ПР01);</li> <li>• застосовувати набуті знання для виявлення, постановки та вирішення завдань за різних практичних ситуацій в підприємницькій, торговельній діяльності (ПР02);</li> <li>• використовувати сучасні комп'ютерні і телекомунікаційні технології обміну та розповсюдження професійно спрямованої інформації в сфері торгівлі (ПР04);</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу(К01);</li> <li>• здатність застосовувати отримані знання в практичних ситуаціях (К02);</li> <li>• навички використання інформаційних і комунікаційних технологій (К05);</li> <li>• здатність до пошуку, оброблення та аналізу інформації з різних джерел (К 06);</li> <li>• здатність працювати в команді (К07);</li> <li>• здатність обирати та використовувати відповідні методи,</li> </ul>
--	--

<b>Програмні результати навчання</b>	<b>Компетентності, якими повинен оволодіти здобувач</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• організувати пошук, самостійний вибір, якісну обробку інформації у сфері торгівлі (ПР05);</li> <li>• вміти працювати в команді, мати навички міжособистісної взаємодії, які дозволяють досягати професійних цілей (ПР06);</li> <li>• володіти методами та інструментарієм для обґрунтування управлінських рішень щодо функціонування торговельних структур (ПР12);</li> <li>• використовувати знання форм взаємодії суб'єктів ринкових відносин для забезпечення діяльності торговельних структур (ПР13);</li> <li>• вміти застосовувати інноваційні підходи в підприємницькій і торговельній діяльності (ПР14);</li> <li>• вміти вирішувати професійні завдання з організації діяльності і підприємницьких та торговельних структур і розв'язувати проблеми в кризових ситуаціях з урахуванням внутрішніх і зовнішніх впливів (ПР17);</li> <li>• знати основи оцінювання кон'юнктури ринків та результатів діяльності підприємницьких, торговельних структур з урахуванням ризиків (ПР20).</li> </ul>	<p>інструментарій для обґрунтування рішень щодо функціонування торговельних структур (К14);</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• здатність здійснювати діяльність у взаємодії суб'єктів ринкових відносин (К15);</li> <li>• здатність застосовувати інноваційні підходи в діяльності підприємницьких і торговельних структур (К16);</li> <li>• здатність визначати і виконувати професійні завдання з організації діяльності підприємницьких та торговельних структур (К19);</li> <li>• здатність до організації зовнішньоекономічної діяльності підприємницьких, торговельних структур (К22).</li> </ul>

### Тематичний план навчальної дисципліни

<b>Назва теми</b>	<b>Види робіт</b>	<b>Завдання самостійної роботи у розрізі тем</b>
<b>Модуль 1. Концептуальні аспекти управління комерційною діяльністю в сучасних умовах</b>		
Тема 1. Комерційна діяльність як система	Відвідування занять; обговорення матеріалу занять; виконання навчальних завдань; завдання самостійної роботи; тестування	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 ринку інтелектуальної власності»
Тема 2. Ділові стратегії комерційного підприємства	Відвідування занять; обговорення матеріалу занять; виконання навчальних завдань; завдання самостійної роботи; тестування	Підготувати презентації на теми «Сутність поняття «ділова стратегія», «Характеристика сучасних шкіл ділових стратегій»
Тема 3. Особливості роботи комерсанта в процесі комерційних переговорів	Відвідування занять; обговорення матеріалу занять; виконання навчальних завдань; завдання самостійної роботи; тестування	Підготувати презентації на теми: «Ділова етика та діловий етикет комерсанта», «Ролі постачальників і закупівельників на комерційних переговорах», «Особливості організації комерційних переговорів з іноземними партнерами»
Тема 4. Інновації в комерційній діяльності	Відвідування занять; обговорення матеріалу занять; виконання навчальних завдань; завдання самостійної роботи; тестування	Підготувати презентації на теми: «Вплив цифрових, інформаційних, комунікаційних технологій на комерційну діяльність», «Сутність публічних закупівель», «Сутність франчайзингу», «Сутність факторингу», «Сутність аутсорсингу»

Тема 5. Формування ефективної асортиментної політики підприємств	Відвідування занять; обговорення матеріалу занять; виконання навчальних завдань; завдання самостійної роботи; тестування	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»
Тема 6. Управління товарним асортиментом при закупівлі товарів	Відвідування занять; обговорення матеріалу занять; виконання навчальних завдань; завдання самостійної роботи; тестування	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»
Тема 7. Організація клієнтоорієнтованої взаємодії учасників комерційної діяльності на ринку товарів і послуг	Відвідування занять; обговорення матеріалу занять; виконання навчальних завдань; завдання самостійної роботи; тестування	Провести дослідження на теми «Сутність і значення програм лояльності (на прикладі торговельного підприємства)», «Методи оптимізації продаж»
Тема 8. Форми і методи досягнення комерційного успіху	Відвідування занять; обговорення матеріалу занять; виконання навчальних завдань; завдання самостійної роботи; тестування; поточна модульна робота	Провести дослідження на тему «Досягнення комерційного успіху (на прикладі торговельного підприємства)»

### **Інформаційні джерела**

1. 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.
2. Комерційна діяльність: підручник / за ред. В.В. Алопій ; С.Г. Бабенко ; Я.А. Гончарук ; [та ін.]. – 2-ге вид., перероб., доп. – К. : Знання, 2008. – 558 с.
3. Комерційна діяльність: підручник / за ред. П. Ю. Балабана. – Харків : Світ книг, 2018. – 452 с.
4. Формування системи внутрішньої торгівлі України: теорія, практика, інновації: колективна монографія / за ред. В.В. Лісци, В.І.Місюкевич, О.М. Михайленко. – Полтава; ПУЕТ, 2020. – 232 с.
5. Воронько-Невіднича Т.В., Кошулько А.В., Карасенко В.М. Особливості управління комерційною діяльністю аграрних підприємств // Приазовський економічний вісник. Випуск 6(11), 2018. – URL: [http://pev.kpu.zp.ua/journals/2018/6\\_11\\_uk/26.pdf](http://pev.kpu.zp.ua/journals/2018/6_11_uk/26.pdf)
6. Зеркаль А. В. Реінжиніринг як один з факторів трансформації комерційної свідомості персоналу підприємств. // Агросвіт. 2018. № 24. С. 36–40. – URL: [http://www.agrosvit.info/pdf/24\\_2018/7.pdf](http://www.agrosvit.info/pdf/24_2018/7.pdf)
7. Сатир Л. М., Кепко В. М., Стаднік Л. І., Шевченко А. О. Комерційна діяльність у системі бізнес-аналітичного забезпечення розвитку ринкової інфраструктури на основі здійснення оптової та роздрібною торгівлі. // Агросвіт. 2020. № 16. С. 3–8. – URL: [http://www.agrosvit.info/pdf/16\\_2020/2.pdf](http://www.agrosvit.info/pdf/16_2020/2.pdf)

### **Програмне забезпечення навчальної дисципліни**

- Пакет програмних продуктів Microsoft Office.

#### **Політика вивчення навчальної дисципліни та оцінювання**

- Політика щодо термінів виконання та перескладання: завдання, які здаються із порушенням термінів без поважних причин, оцінюються на нижчу оцінку (75 % від можливої максимальної кількості балів за вид діяльності). Перескладання модулів відбувається із дозволу провідного викладача за наявності поважних причин (наприклад, лікарняний).
  - Політика щодо академічної доброчесності: списування під час виконання поточних модульних робіт та тестування заборонено (в т. ч. із використанням мобільних девайсів). Мобільні пристрої дозволяється використовувати лише під час он-лайн тестування та підготовки практичних завдань в процесі заняття.
  - Політика щодо відвідування: відвідування занять є обов'язковим компонентом. За об'єктивних причин (наприклад, хвороба, працевлаштування, стажування) навчання може відбуватись в он-лайн формі (Moodle) за погодженням із провідним викладачем.
- Політика захування результатів неформальної освіти: <http://puet.edu.ua/uk/neformalna-osvita>; Положення про захування результатів неформальної освіти

## Оцінювання

Підсумкова оцінка за вивчення навчальної дисципліни розраховується через поточне оцінювання

Види робіт	Максимальна кількість балів
Модуль 1 (теми 1-8): відвідування занять (8 балів); виконання навчальних завдань (16 балів); завдання самостійної роботи (16 балів); тестування (40 балів); поточна модульна робота (20 балів)	100
Разом	100

### *Шкала оцінювання здобувачів вищої освіти за результатами вивчення навчальної дисципліни*

Сума балів за всі види навчальної діяльності	Оцінка за шкалою ЄКТС	Оцінка за національною шкалою
90-100	A	Відмінно
82-89	B	Дуже добре
74-81	C	Добре
64-73	D	Задовільно
60-63	E	Задовільно достатньо
35-59	FX	Незадовільно з можливістю повторного складання
0-34	F	Незадовільно з обов'язковим повторним вивченням навчальної дисципліни