

ВИЩИЙ НАВЧАЛЬНИЙ ЗАКЛАД УКООПСПІЛКИ
«ПОЛТАВСЬКИЙ УНІВЕРСИТЕТ ЕКОНОМІКИ І ТОРГІВЛІ»

Навчально-науковий інститут денної освіти
Кафедра підприємництва, торгівлі та біржової діяльності

СИЛАБУС

навчальної дисципліни
«Техніки продажів»
на 2023-2024 навчальний рік

Курс та семестр вивчення	4 курс, 1 семестр
Освітня програма/спеціалізація	
Спеціальність	
Галузь знань	
Ступінь вищої освіти	бакалавр

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

Михайленко Олена Миколаївна
к.е.н.

доцент кафедри підприємництва, торгівлі та біржової діяльності

Контактний телефон	+38-050-160-84-84
Електронна адреса	helmix1106@gmail.com
Розклад навчальних занять	http://schedule.puet.edu.ua/
Консультації	очна http://www.commerce.puet.edu.ua/ он-лайн: електронною поштою, пн-пт з 10.00-17.00
Сторінка дистанційного курсу	https://el.puet.edu.ua/

Опис навчальної дисципліни

Мета вивчення навчальної дисципліни	формування у студентів систем знань і розуміння теоретичних і методологічних основ технік продажів, набуття навичок комунікації з різними типами клієнтів з використанням способів переконання і аргументації
Тривалість	5 кредитів ЄКТС/150 годин (лекції – 20 год., практичні заняття 40 год., самостійна робота 90 год.)
Форми та методи навчання	Лекційні та практичні заняття в аудиторії, самостійна робота поза розкладом
Система поточного та підсумкового контролю	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
Базові знання	Знання з дисциплін «Організація торгівлі», «Технологія торгівлі та послуг», «Товарознавство», «Сучасні інформаційні і комунікаційні технології», «Маркетинг»
Мова викладання	Українська

Перелік компетентностей, які забезпечує дана навчальна дисципліна, програмні результати навчання

Програмні результати навчання	Компетентності, якими повинен оволодіти здобувач
<ul style="list-style-type: none">використовувати базові знання й уміння критичного мислення, аналізу та синтезу в професійних цілях (ПР01);застосовувати набуті знання для виявлення, постановки та вирішення завдань за різних практичних ситуацій (ПР02);використовувати сучасні комп'ютерні і телекомунікаційні технології обміну та розповсюдження професійно спрямованої інформації (ПР04);вміти працювати в команді, мати навички між-	<ul style="list-style-type: none">здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу (K01);здатність застосовувати отримані знання в практичних ситуаціях (K02);навички використання інформаційних і комунікаційних технологій (K05)здатність до пошуку, оброблення та аналізу інформації з різних джерел (K06);здатність працювати в команді (K07);здатність виявляти ініціативу та підприємливість (K08);здатність діяти відповідально та свідомо (K010)

Програмні результати навчання	Компетентності, якими повинен оволодіти здобувач
<p>собистісної взаємодії, які дозволяють досягти професійних цілей. (ПР06);</p> <ul style="list-style-type: none"> • вміти вирішувати професійні завдання з організації діяльності і розв'язувати проблеми у кризових ситуаціях з урахуванням зовнішніх та внутрішніх впливів (ПР 17) 	

Тематичний план навчальної дисципліни

Назва теми	Види робіт	Завдання самостійної роботи у розрізі тем
Модуль 1. Чинники успіху в продажах. Етапи продажів та основні мотиватори клієнтів		
Тема 1. Ефективні установки продавця	Відвідування занять; захист домашнього завдання; обговорення матеріалу занять; виконання навчальних завдань; завдання самостійної роботи; тестування	Підготувати реферати на теми «Сучасні техніки продажів», «Переваги активного стилю продажів», «Загальна схема процесу продажів»
Тема 2. Підготовка до продажів товарів (послуг), встановлення контакту з клієнтом	Відвідування занять; захист домашнього завдання; обговорення матеріалу занять; виконання навчальних завдань; завдання самостійної роботи; тестування	Підготувати презентації на теми «Типи клієнтів. Особливості спілкування з різними типами клієнтів», «Точки контакту», «Способи встановлення контакту з клієнтами».
Тема 3. Виявлення та формування потреб клієнта	Відвідування занять; захист домашнього завдання; виконання навчальних завдань; завдання самостійної роботи; тестування; поточна модульна робота	Підготувати презентації на теми: «Мотивація клієнтів», «Виявлення потреб клієнта», «Можливості формування потреб клієнта».
Модуль 2. Технології активної пропозиції та завершення угоди		
Тема 4. Формулювання пропозиції та ефективна презентація товарів (послуг)	Відвідування занять; захист домашнього завдання; обговорення матеріалу занять; виконання навчальних завдань; завдання самостійної роботи; тестування;	Підготувати презентації на теми: «Формулювання пропозиції на «мові вигод», «Формулювання ціннісної пропозиції», «Ключові моменти презентації товарів (послуг)», «Типові помилки при формулюванні пропозиції»
Тема 5. Сумніви і заперечення клієнтів. Подолання заперечень	Відвідування занять; захист домашнього завдання; обговорення матеріалу занять; виконання навчальних завдань; завдання самостійної роботи; тестування	Провести дослідження на теми «Природа виникнення заперечень і невдоволень клієнта», «Карта реальності людини», «Помилки продавців в конфліктній ситуації», «Типи заперечень клієнта та способи роботи з ними»
Тема 6. Прийоми завершення продажів і спілкування з клієнтом після завершення продажу	Відвідування занять; захист домашнього завдання; обговорення матеріалу занять; виконання навчальних завдань; завдання самостійної роботи; тестування; поточна модульна робота	Підготувати презентації на теми «Способи завершення контакту з клієнтом», «Техніки підштовхування клієнта до укладання угоди», «Особливості поведінки з клієнтом після продажу»

Інформаційні джерела

1. Кондратюк І. В., Малініна М. Я. Професійні продажі: Навчальний посібник. / За наук. ред. М. Г. Бойко. – Івано Франківськ: «Лілея НВ», 2015. – 192 с.
http://umo.edu.ua/images/content/depozitar/navichki_pracevlasht/prof_prodazh.pdf
2. Пилипчук В.П., Данніков О.В. Управління продажем / В.П. Пилипчук, О.В. Данніков. / К. : КНЕУ, 2011. – 627 с.
3. Холод С., Павлова В. «СИСТЕМА ПРОДАЖІВ ТОРГОВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ: ПОШУК ОПТИМАЛЬНОГО ВАРІАНТА / С. Холод, В. Павлова // Економіка та суспільство – 2022 (37). doi: 10.32782/2524-0072/2022-37-36 <http://www.economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/1200/1155>

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 зарахування результатів неформальної освіти: <http://www.puet.edu.ua/uk/neformalna-osvita>, http://puet.edu.ua/sites/default/files/polozhennya_pro_zarahuvannya_rezultativ_neformalnoyi_osvity_0.pdf

Оцінювання

Підсумкова оцінка за вивчення навчальної дисципліни розраховується через поточне оцінювання та екзамен

Види робіт	Максимальна кількість балів
Модуль 1 (теми 1-3): відвідування занять (3 бали); виконання навчальних завдань (12 балів); завдання самостійної роботи (5 балів); тестування (15 балів); поточна модульна робота (15 балів)	50
Модуль 2 (теми 4-6): відвідування занять (3 бали); виконання навчальних завдань (12 балів); завдання самостійної роботи (5 балів); тестування (15 балів); поточна модульна робота (15 балів)	50
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