

Український державний університет залізничного транспорту

Затверджено
на засіданні кафедри економіки та
управління виробничим і комерційним
бізнесом
прот. №_ від _____ 2024 р.

СИЛАБУС З ДИСЦИПЛІНИ

УПРАВЛІННЯ ПРОДАЖЕМ

I семестр 2024-2025 навчального року

освітній рівень перший (бакалавр)

галузь знань 07 управління та адміністрування

спеціальність 076 Підприємництво, торгівля та біржова діяльність

освітня програма: – Підприємництво, торгівля та біржова діяльність (ПТБД)

Час та аудиторія проведення занять: Згідно розкладу - <http://rasp.kart.edu.ua/>

Команда викладачів:

Лектор: Каличева Наталія Євгеніївна

Контакти: kalucheva_ne@kart.edu.ua.

Розміщення кафедри: Місто Харків, майдан Фейєрбаха, 7,
3 корпус, 5 поверх, ауд. 501 а.

Веб сторінка курсу: <https://do.kart.edu.ua>

Додаткові інформаційні матеріали: <http://metod.kart.edu.ua>



УПРАВЛІННЯ ПРОДАЖЕМ

Команда викладачів:

Лектор: Каличева Наталія Євгеніївна

Контакти: kalucheva_ne@kart.edu.ua.

Розміщення кафедри: Місто Харків, майдан Фейєрбаха, 7,
3 корпус, 5 поверх, ауд. 501 а.

Веб сторінка курсу: <https://do.kart.edu.ua>

Додаткові інформаційні матеріали: <http://metod.kart.edu.ua>

На тлі економічної кризи, скорочення доходів підприємств, поступового зниження ефективності впливу та здорожчення традиційних носіїв маркетингових комунікацій, вітчизняні підприємства повинні шукати нові шляхи для залучення споживачів. Сучасний ринковий простір знаходиться в умовах перенасичення інформацією, зростанням її значущості й вагомості. В подібних умовах ускладнюється робота підприємств в процесах формування попиту й уподобань споживачів, здійснення маркетингового впливу на них.

Курс має на меті сформувати та розвинути наступні компетентності студентів:

Здатність застосовувати знання у практичних ситуаціях
Навики використання інформаційних та комунікаційних технологій
Здатність виявляти ініціативу та підприємливість
Здатність діяти відповідально та свідомо
Критичне осмислення теоретичних засад підприємницької, торговельної та біржової діяльності
Здатність здійснювати діяльність у взаємодії суб'єктів ринкових відносин.
Здатність визначати та оцінювати характеристики товарів і послуг в підприємницькій та торговельній діяльності.
Здатність визначати і виконувати професійні завдання з організації діяльності підприємницьких, торговельних і біржових структур
Здатність до бізнес-планування, оцінювання кон'юнктури ринків і результатів діяльності у сфері підприємництва та торгівлі з урахуванням ризиків.

Чому ви маєте обрати цей курс?

Україна має найсильніший соціально-економічний потенціал, але рішення, що приймаються на різних рівнях усіх гілок влади, не дозволяють реалізувати цей потенціал і підняти економіку країни на адекватний рівень. Безумовно, нереалізовані можливості є і в торговій галузі. Україні необхідно:

1) відновити і зміцнити позиції вітчизняної торгівлі в системі СОТ. Тільки країна з високим рівнем розвитку торгівлі може претендувати на звання розвиненої; 2) реформувати систему внутрішньої торгівлі відповідно до світових стандартів.

Рішення вказаних завдань зажадає залучення фахівців високого рівня, здатних активізувати євроінтеграційні процеси. Це обґрунтовує необхідність реформування системи підготовки кадрів за фахом "Підприємництво", " Підприємництво, торгівля та біржова діяльність".

У курсі наведені найбільш значимі результати економічної думки, а також нові напрацювання теоретиків і практиків в області управління продажем. Розглядаються оновлені відомості про напрями вивчення науково-теоретичних і практичних основ процесу аналізу, планування, організації та контролю продажу

Організація навчання

Цей курс дає студентам теоретичні знання та практичні навички щодо формування системи продажу, створення і функціонування маркетингових каналів; теоретикометодологічні аспекти організації продажу для сервісних та промислових підприємств; розробка інформаційного та процедурного забезпечення управління продажем, підходів проведення аналізу витрат системи продажу; управління торговим персоналом.

Курс складається з однієї лекції на тиждень і одного практичного заняття раз у два тижні. Він супроводжується текстовим матеріалом, презентаціями та груповими завданнями.

Студенти матимуть можливість застосовувати отримані знання та вирішувати практичні завдання протягом обговорень в аудиторії.

Теми курсу

ТЕМА 1. КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ УПРАВЛІННЯ ПРОДАЖЕМ: СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ

ТЕМА 2. ПОБУДОВА СИСТЕМИ ПРОДАЖУ НА ПРИНЦИПАХ ГАРМОНІЗАЦІЇ

ТЕМА 3. ОРГАНІЗАЦІЯ ПРОДАЖУ

ТЕМА 4. МІСЦЕ ТА РОЛЬ МАРКЕТИНГУ В ПІДПРИЄМНИЦЬКІЙ ДІЯЛЬНОСТІ ТОРГОВЕЛЬНО-ПОСЕРЕДНИЦЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

ТЕМА 5. ІНФОРМАЦІЙНЕ ТА ПРОЦЕДУРНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ПРОДАЖЕМ

ТЕМА 6. СТРАТЕГІЯ І ТАКТИКА УПРАВЛІННЯ ПРОДАЖЕМ

ТЕМА 7. ПРОГНОЗУВАННЯ ТА ПЛАНУВАННЯ ПРОДАЖУ

ТЕМА 8. УПРАВЛІННЯ ПРОДАЖЕМ НА ПРОМИСЛОВОМУ РИНКУ

ТЕМА 9. УПРАВЛІННЯ ПРОДАЖЕМ У СФЕРІ ПОСЛУГ

ТЕМА 10. УПРАВЛІННЯ ТОРГОВИМ ПЕРСОНАЛОМ

ТЕМА 11. ІНТЕНСИФІКАЦІЯ КОМЕРЦІЙНИХ ЗУСИЛЬ В ПРОЦЕСІ ПРОДАЖУ

ТЕМА 12. МАРКЕТИНГОВИЙ АНАЛІЗ ТА ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ПРОДАЖУ

Практичні заняття курсу передбачають розв'язання типових професійних ситуаційних задач з дисципліни.

Ресурси курсу

Інформація про курс розміщена на сайті Університету (<http://kart.edu.ua>), включаючи навчальний план, лекційні матеріали, презентації, завдання та правила оцінювання курсу)

Додатковий матеріал та посилання на електронні ресурси доступні на сайті Університету у розділі «дистанційне навчання» поряд із питаннями, над якими необхідно поміркувати під час підготовки для обговорення в аудиторії. Необхідна підготовка повинна бути завершена до початку наступної лекції. Ви повинні бути готовими до дискусій та мозкових штурмів – ми хочемо знати, що ви думаєте!

Правила оцінювання

При заповненні заліково-екзаменаційної відомості та залікової книжки (індивідуального навчального плану) студента, оцінка, виставлена за 100-бальною шкалою, повинна бути переведена до національної шкали (5, 4, 3,) та шкали ECTS (A, B, C, D, E)

Визначення назви за державною шкалою(оцінка)	Визначення назви за шкалою ECTS	За 100 бальною шкалою	ECTS оцінка
ВІДМІННО – 5	Відмінно – відмінне виконання лише з незначною кількістю помилок	90-100	A
ДОБРЕ – 4	Дуже добре – вище середнього рівня з кількома помилками	82-89	B
	Добре – в загальному правильна робота з певною кількістю грубих помилок	75-81	C
ЗАДОВІЛЬНО - 3	Задовільно - непогано, але зі значною кількістю недоліків	69-74	D
	Достатньо – виконання задовольняє мінімальні критерії	60-68	E
НЕЗАДОВІЛЬНО - 2	Незадовільно – потрібно попрацювати перед тим як отримати залік (без повторного вивчення модуля)	35-59	FX
	Незадовільно - необхідна серйозна подальша робота (повторне вивчення модуля)	<35	F

Завдання на самостійну роботу:

- В якості індивідуальних завдань передбачено написання студентами реферативної роботи за індивідуальними завданнями, що охоплює декілька найбільш важливих тем:
 1. Процес розробки стратегії продажу.
 2. Теоретико-методологічні аспекти організації продажу на підприємстві.
 3. Конфлікти в каналах розподілу.
 4. Організація продажу та взаємовідносин з комерційними агентами.
 5. Маркетингові чинники, які впливають на споживчу поведінку та діяльність суб'єктів ринку.
 6. Актуальні проблеми маркетингового забезпечення процесу управління оптовороздрібних підприємств України

7. Мотиваційні системи та психологія продажу
8. Прогнозування попиту за територіями
9. Процес розробки стратегії продажу
10. Управління відносинами з клієнтами

За вчасне та вірне виконання завдання нараховується **35 балів до поточного модульного контролю**. За вчасне та частково вірне виконання – від 15 до 35 балів. За невиконане завдання бали не нараховуються. Необхідний обсяг виконання завдання складає 50% на перший модульний контроль і 100% на другий модульний контроль. Перебіг поточного виконання завдання та питання для обговорення надсилаються на e-mail викладача або перевіряються ним особисто.

Ступінь залученості:

Мета участі в курсі – залучити вас до дискусії, розширити можливості навчання для себе та своїх однолітків та дати вам ще один спосіб перевірити свої погляди в питаннях товарознавства та комерційної діяльності. Участь буде оцінюватися на основі кількості та вірності ваших відповідей. Питання, хоча й заохочуються, однак не оцінюються в цьому блоці. Ми намагаємося надати всім студентам рівні та справедливі можливості для підвищення власною залученості. **Максимальна сума становить 10 балів.**

Практичні заняття:

Оцінюються за виконанням практичних занять (до 3 балів), ступенем залученості (до 7 балів) та стислою презентацією виконаного завдання (до 5 балів). Ступінь залученості визначається участю у роботі дискусійного клубу з питань товарознавства та комерційної діяльності **Максимальна сума становить 15 балів.**

Модульне тестування:

Оцінюються за вірними відповідями на тестові модульні питання (20 питань в тесті, кожна вірна відповідь оцінюється в 2 бали). **Максимальна кількість становить 40 балів за модуль.**

Іспит:

- Студент складає іспит за результатами модульного 1-го та 2-го контролю шляхом накопичення балів. Максимальна кількість балів, яку може отримати студент становить 100 (до 60 балів поточного контролю та до 40 балів тестування). Середнє арифметичне суми модульних оцінок складає заліковий бал. Якщо студент не погоджується із запропонованими балами він може підвищити їх при складанні іспиту, відповівши на питання викладача.

Програмні результати навчання

Використовувати базові знання з підприємництва, торгівлі і біржової діяльності й уміння критичного мислення, аналізу та синтезу в професійних цілях. Застосовувати набуті знання для виявлення, постановки та вирішення завдань за різних практичних ситуацій в підприємницькій та торговельній діяльності.

Організувати пошук, самостійний відбір, якісну обробку інформації з різних джерел для формування банків даних у сфері підприємництва, торгівлі і біржової діяльності

Використовувати знання форм взаємодії суб'єктів ринкових відносин для забезпечення діяльності підприємницьких, торговельних та біржових структур. Оцінювати характеристики товарів і послуг у підприємницькій та торговельній діяльності за допомогою сучасних методів.

Знати основи бізнес-планування, оцінювання кон'юнктури ринків та результатів діяльності підприємницьких, торговельних та біржових структур з урахуванням ризиків.

Кодекс академічної доброчесності

Порушення Кодексу академічної доброчесності Українського державного університету залізничного транспорту є серйозним порушенням, навіть якщо воно є ненавмисним. Кодекс доступний за посиланням:

<http://kart.edu.ua/documentu-zvo-ua>

Зокрема, дотримання Кодексу академічної доброчесності УкрДУЗТ означає, що вся робота на іспитах та заліках має виконуватися індивідуально. Під час виконання самостійної роботи студенти можуть консультуватися з викладачами та з іншими студентами, але повинні самостійно розв'язувати завдання, керуючись власними знаннями, уміннями та навичками. Посилання на всі ресурси та джерела (наприклад, у звітах, самостійних роботах чи презентаціях) повинні бути чітко визначені та оформлені належним чином. У разі спільної роботи з іншими студентами над виконанням індивідуальних завдань, ви повинні зазначити ступінь їх залученості до роботи.

Інтеграція студентів із обмеженими можливостями

Вища освіта є провідним чинником підвищення соціального статусу, досягнення духовної, матеріальної незалежності і соціалізації молоді з обмеженими функціональними можливостями й відображає стан розвитку демократичних процесів і гуманізації суспільства.

Для інтеграції студентів із обмеженими можливостями в освітній процес Українського державного університету залізничного транспорту створена система дистанційного навчання на основі сучасних педагогічних, інформаційних, телекомунікаційних технологій.

Доступ до матеріалів дистанційного навчання з цього курсу можна знайти за посиланням: <http://do.kart.edu.ua/>