**ЗВО «ВІДКРИТИЙ МІЖНАРОДНИЙ УНІВЕРСИТЕТ РОЗВИТКУ ЛЮДИНИ «УКРАЇНА»**

**ІНСТИТУТ ЕКОНОМІКИ ТА МЕНЕДЖМЕНТУ**

**КАФЕДРА УПРАВЛІННЯ ТА АДМІНІСТРУВАННЯ**

**СИЛАБУС**

**вибіркової навчальної дисципліни Циклу професійної підготовки**

**«Організація продажу»**

|  |  |
| --- | --- |
| Освітній ступінь | Молодший бакалавр |
| Галузь знань | 07 «Управління та адміністрування» |
| Спеціальність | 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність» |
| Освітня програма | «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність» |

**МЕТА ДИСЦИПЛІНИ**

Засвоєння знань щодо формування системи професійних компетентностей щодо визначення пріоритетних напрямів організації продажу та умов його здійснення в сучасних умовах господарювання. Основним завданням дисципліни є надання знань про систему організації продажу та обслуговування споживачів; набуття вмінь і навичок творчого пошуку резервів і способів підвищення ефективності продажу товарів і надання послуг.

**ПЕРЕЛІК ОЧІКУВАНИХ РЕЗУЛЬТАТІВ НАВЧАННЯ**

1. Уміти визначати завдання та функції суб’єктів продажу товарів і надання послуг.
2. Проводити кон’юнктурні дослідження ринків.
3. Формувати попит на товари.
4. Встановлювати господарські зв’язки і відносини підприємств.
5. Здійснювати організацію закупівлі.
6. Здійснювати організацію продажу товарів.
7. Застосовувати методи оцінювання показників продажу товарів.

**ПЕРЕЛІК КОМПЕТЕНТНОСТЕЙ, ЯКІ ЗАБЕЗПЕЧУЄ ДИСЦИПЛІНА**

1. Знання принципів продажу товарів і послуг як сфери торговельної діяльності.
2. Розуміти сутність та процес організації продажу товарів і надання послуг.
3. Застосовувати методи оцінювання господарсько-фінансової діяльності підприємств.
4. Знання основ державного регулювання продажу товарів.

***Анотація дисципліни.***Роздрібна торгова мережа*.* Роздрібні торгові об`єкти, їх класифікація та види. Визначальні фактори розвитку роздрібної торгової мережі. Критерії та показники оцінки стану розвитку роздрібної торгової мережі. Типи магазинів та їх об`єднань.

Організація процесу продажу товарів і обслуговування покупців у магазинах. Торгово-технологічні процеси та приміщення магазинів. Основні елементи якості торговельного обслуговування покупців та методика оцінки її рівня. Методи роздрібного продажу товарів. Організація процесу продажу товарів і праці робітників торгового залу магазинів самообслуговування.

Позамагазинні форми роздрібного продажу товарів. Організація торгівлі на ринках. Організація продажу товарів у дрібнороздрібній торговій мережі. Позамагазинні форми роздрібного продажу товарів на замовлення покупців.

Види оптових посередників та їхні функції. Визначальні фактори ролі оптових посередників у системі розподілу. Види оптових посередників. Функції та послуги оптових посередників.

Організація товаропостачання роздрібної торгової мережі. Сутність і основні вимоги до організації товаропостачання. Господарські зв`язки суб`єктів роздрібної торгівлі з постачальниками товарів. Організаційні форми оптового продажу і закупівлі товарів. Організація товароруху.

Складська мережа. Функції і види складів. Типи складів.

Організація технологічних процесів на складах. Складові елементи технологічного процесу і види приміщень на складі. Приймання товарів на складі. Зберігання товарів на складі. Комплектування партій товарів і відпуск їх зі складу. Організація праці на складах.

Упаковка товарів та операції з нею. Роль упаковки (тари) в процесі обігу товарів. Класифікація та основні види тари. Стандартизація, уніфікація і маркування тари. Організація товарообороту.

Організація перевезення товарів і транспортно-експедиторського обслуговування. Роль транспорту у перевезенні товарів та його види. Організація управління транспортом. Планування перевезень товарів.

Мерчандайзинг. Сутність і поняття мерчандайзингу. Складові мерчандайзингу. Функції мерчандайзингу.

Оптова торгівля: роль, функції, види і типи оптових підприємств, стратегічні напрями її реформування. Сутність та визначальні фактори розвитку оптової торгівлі. Етапи та сучасний стан розвитку оптової торгівлі України. Види, типи оптових підприємств, їх функції, напрями інституціональних перетворень.

Державне регулювання розвитку оптової торгівлі. Обєктивна необхідність та методи державного регулювання економіки. Державне регулювання оптової торгівлі в період трансформації економіки України. Напрями вдосконалення державного регулювання розвитку оптової торгівлі.

Управління товарним асортиментом. Визначення стратегічних напрямів діяльності та цільового ринку оптового підприємства. Принципи формування товарного асортименту оптового підприємства. Маркетинговий аналіз стану товарного асортименту та механізм його регулювання.

Організація оптових закупівель товарів та їх оптового продажу. Інформаційна база для розробки програми закупівель товарів. Прогнозування попиту на товари. Формування відносин з виробничими підприємствами щодо поставки товарів. Особливості закупівлі товарів у зарубіжних постачальників та завезення імпортних товарів в Україну. Організація оптового продажу товарів і обслуговування покупців.

Складська мережа: стан та напрями її розвитку. Види, типи складів та стан їх розвитку. Зарубіжний досвід розвитку складської мережі та впровадження та впровадження нових технологій. Удосконалення структурно-територіальної організації складської мережі та підвищення ефективності її функціонування.

|  |
| --- |
| Тема дисципліни |
| ***Модуль 1*** |
| Тема 1.1. Роздрібна торгова мережа |
| Тема 1.2. Організація процесу продажу товарів і обслуговування покупців у магазинах |
| Тема 1.3. Позамагазинні форми роздрібного продажу товарів |
| Тема 1.4. Види оптових посередників та їхні функції |
| Тема 1.5. Організація товаропостачання роздрібної торгової мережі |
| Тема 1.6. Складська мережа |
| Тема 1.7. Організація технологічних процесів на складах |
| Тема 1.8. Упаковка товарів та операції з нею |
| Тема 1.9. Організація перевезення товарів і транспортно-експедиторського обслуговування |
| Тема 1.10. Мерчандайзинг |
| ***Модуль 2*** |
| Тема 2.1. Оптова торгівля: роль, функції, види і типи оптових підприємств, стратегічні напрями її реформування |
| Тема 2.2. Державне регулювання розвитку оптової торгівлі |
| Тема 2.3. Управління товарним асортиментом |
| Тема 2.4. Організація оптових закупівель товарів та їх оптового продажу |
| Тема 2.5. Складська мережа: стан та напрями її розвитку |

***Загальна характеристика***

***Обсяг***: 5 кредити (150 год.), з них: 30 год. - лекцій, 30 год. - практичних занять, 15 год. – індивідуальне навчально-дослідне завдання, 75 год. - самостійна робота.

***Мова викладання***: українська

**Система оцінювання роботи здобувачів освіти упродовж семестру**

**(таблиця розписується викладачем і може змінюватись)**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Вид діяльності студента | Максимальна кількість балів за одиницю | Модуль 1 | Модуль 2 |
| кількість одиниць | максимальна кількість балів | кількість одиниць | максимальна кількість балів |
| І. Обов’язкові |
| 1.1. Відвідування лекцій *(30 годин)* | 1 | 7 | **7** | 8 | **8** |
| 1.2. Робота на семінарському і практичному занятті *(30 годин)* | 1 | 7 | **7** | 8 | **8** |
| 1.3. Виконання завдань для самостійної роботи *(75 годин) по 5 годин на тиждень* | 0,5 | 7 | **3.5** | 8 | **4** |
| 1.4. Виконання індивідуальних завдань (ІНДЗ) *(15 годин) по 1 годині на тиждень* | 0,2 | 7 | **1,4** | 8 | **1,6** |
| 1.5. Виконання модульної роботи | 5 | 1 | 5 | 1 | 5 |
| **Разом** |  |  | **24** |  | **26** |
| Максимальна кількість балів за обов’язкові види роботи: **50** |
| ІІ. Вибіркові (за вибором студента) |
| Виконання завдань для самостійного опрацювання |
| 2.1. Складання ситуаційних завдань із різних тем курсу | 5 |  |  |  |  |
| 2.2. Огляд літератури з конкретної тематики | 5 |  |  |  |  |
| 2.3. Складання ділової гри з конкретним прикладним матеріалом з будь-якої теми курсу | 5 |  |  |  |  |
| 2.4. Підготовка наукової статті з будь-якої теми курсу | 10 |  |  |  |  |
| 2.5. Участь у науковій студентській конференції | 5 | 1 | 5 |  |  |
| 2.6. Дослідження українського чи закордонного досвіду | 5 |  |  | 1 | 5 |
| **Разом** | **10** | - | 5 | - | 5 |
| Максимальна кількість балів за вибіркові види роботи: **10** |
| Всього балів за теоретичний і практичний курс: **60** |

Кількість балів за роботу з теоретичним матеріалом, на практичних заняттях, під час виконання самостійної та індивідуальної навчально-дослідної роботи залежить від дотримання таких вимог:

* своєчасність виконання навчальних завдань;
* повний обсяг їх виконання;
* якість виконання навчальних завдань;
* самостійність виконання;
* творчий підхід у виконанні завдань;
* ініціативність у навчальній діяльності.

***Форма підсумкового контролю***: залік

***Навчально-методичне забезпечення***: лекційний матеріал та презентації, завдання до практичних занять, додаткова рекомендована література розміщено в електронному навчальному курсі на сайті Інтернет-підтримки освітнього процесу за посиланням: https://vo.uu.edu.ua/course/view.php?id=757

***Рекомендована література***:

***Основна***

1. Балджи М. Д., Допіра І. А., Однолько В. О.. Економіка та організація торгівлі: Навчальний посібник.- К.: Кондор, 2017. – 368 с.
2. Гариш О.М., Капелюшна Т.В., Мартиненко М.О. Організація торгівлі: навч. посіб. – К.: ДУТ. 2020. – 174 с
3. Економіка та організація торговельних підприємств: практикум. Навч. посібник [М.В. Семикіна, Л.Д. Запірченко, С.С. Матієнко та ін.] / за наук. ред. д.е.н., проф. Семикіної М.В. – Кропивницький: Видавець Лисенко В.Ф., 2020. – 212 с.
4. Мерчандайзинг : навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. / А.А. Мазаракі, Н.Б. Ільченко. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2015. – 292 с.
5. Опорний конспект лекцій із дисципліни «Мерчандайзинг» за освітньопрофесійною програмою підготовки бакалаврів галузі знань 07 «Управління та адміністрування» спеціальності 075 «Маркетинг» / О. П. Бурліцька – Тернопіль: ТНТУ ім. І. Пулюя , 2019 р. – 89 с
6. Підприємництво, торгівля та біржова діяльність: підручник / за заг. ред. д.е.н., проф. І. М. Сотник, д.е.н., проф. Л. М. Таранюка. – Суми : ВТД «Університетська книга», 2018. – 572 с.
7. Семенюк, Д.П. Торговельне обладнання: підручник, Частина 1 С 30 / Д. П. Семенюк, В. О. Потапов ; Харк. держ. ун-т харч. та торгівлі. – Х., 2016. – 423 с.

***Додаткова***

1. Конспект лекцій з дисципліни «Організація продажу» для бакалаврів спеціальності «Маркетинг», денної та заочної форм навчання./ Укл.: А.В. Кулік / – К.: Університет «Україна», 2021. – 105 с.
2. Дикань В.Л., Каграманян А.О., Каличева Н.Є. Товарознавство та комерційна діяльність: Підручник / В. Л. Дикань, А. О. Каграманян, Н. Є. Каличева та ін.; за ред. В. Л. Диканя. – Харків: УкрДУЗТ, 2018. – 362 с.
3. Дикань Л.В. Товарознавство та комерційна діяльність: підручник. Х. - УкрДУЗТ, 2018. 369 с.
4. Торгівля та біржова діяльність в Україні: проблеми і стратегії розвитку : колект. моногр. / за заг. ред. Т. В. Гринько. – Дніпро : Видавець Біла К. О., 2018. 404 с.

***Обов’язкове дотримання положень «Кодексу академічної доброчесності Відкритого міжнародного університету розвитку людини «Україна»,*** доступного за посиланням: <https://uu.edu.ua/upload/universitet/normativni_documenti/academic_dobrochesnist/Codex.pdf>.

|  |  |
| --- | --- |
| **Відвідування заняття** | Відвідування лекційних, практичних занять є обов’язковим. |
| **Відпрацювання пропущених занять** | Здобувач освіти, який пропустив практичні заняття, самостійно вивчає матеріал за наведеними у силабусі рекомендованими джерелами, виконує завдання та надсилає результат викладачу. Через відсутність здобувача освіти на практичному занятті без поважних причин оцінка буде знижена. |
| **Допуск до заліку** | Відповідно до Положення про організацію та методику проведення поточного, підсумкового контролю та атестації здобувачів вищої та фахової передвищої освіти, п.3.1.:Оцінювання знань здобувачів вищої та фахової передвищої освіти із навчальних дисциплін, формою підсумкового контролю яких є екзамен, здійснюється на основі результатів поточного, проміжного і підсумкового контролю знань (екзамену). Максимальна кількість балів, яку може отримати здобувач вищої та фахової передвищої освіти за результатами поточних і проміжних контролів, не може перевищувати 60. Здобувач вищої та фахової передвищої освіти не допускається до семестрового контролю з певної навчальної дисципліни, якщо він має заборгованості з лабораторних робіт, комп’ютерного практикуму, семестрових індивідуальних завдань, передбачених робочим навчальним планом на семестр із даної навчальної дисципліни. При цьому викладач у заліково-екзаменаційній відомості робить запис «не допущений» («F»). Здобувач вищої та фахової передвищої освіти контрактної форми навчання може бути не допущений до складання екзамену за невиконання умов контракту, про що у відомості деканат робить таку ж позначку - “не допущений”.Недопуск здобувача вищої або фахової передвищої освіти до семестрового контролю з певної навчальної дисципліни не може бути причиною недопуску його до семестрового контролю з інших навчальних дисциплін. |
| **Підсумкова модульна оцінка** | Підсумкова модульна оцінка є сумою виконаних завдань за два модулі. Максимальна модульна оцінка може складати 60 балів, якщо здобувач освіти виконав всі вимоги, зазначені у Положенні про організацію та методику проведення поточного, підсумкового контролю та атестації здобувачів вищої та фахової передвищої освіти [https://uu.edu.ua/upload/universitet/ normativni\_documenti/Osnovni\_oficiyni\_doc\_UU/Osvitnya\_d \_t/Polozh\_pro\_metodiku\_provedennya\_controlyu\_ta\_atestacii.pdf](https://uu.edu.ua/upload/universitet/%20normativni_documenti/Osnovni_oficiyni_doc_UU/Osvitnya_d%20_t/Polozh_pro_metodiku_provedennya_controlyu_ta_atestacii.pdf). |
| **Залікова оцінка** | Залікова оцінка є результатом виконання залікового завдання. Максимальна оцінка за залік – 40 балів. |
| **Підсумкова оцінка з дисципліни** | Підсумкова оцінка обчислюється як сума підсумкової модульної та залікової оцінки. |

**Викладач:**

Кулік Анна Володимирівна, доцент кафедри управління та адміністрування

**E-mail**: kylik\_anna@ukr.net

**Тел**. 093-455-34-01

**Адреса:** вул. Львівська 23, ІІ корп., каб. 408.

Розглянуто та затверджено на кафедрі управління та адміністрування.

Протокол №2 від 27.09.2021 р.

Завідувач кафедри

управління та адміністрування \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ Ростислав ДУБАС

Перевірено:

Начальник методичного відділу \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ Вікторія БАУЛА