

ЗАТВЕРДЖЕНО  
Наказ Вищого навчального закладу Укоопспілки  
«Полтавський університет економіки і торгівлі»  
18 квітня 2019 року № 88-Н  
Форма № П-2.04

ВИЩИЙ НАВЧАЛЬНИЙ ЗАКЛАД УКООПСІЛКИ  
«ПОЛТАВСЬКИЙ УНІВЕРСИТЕТ ЕКОНОМІКИ І ТОРГІВЛІ»

Навчально-науковий інститут бізнесу та сучасних технологій

Кафедра підприємництва, торгівлі та біржової діяльності

ЗАТВЕРДЖУЮ

Завідувач кафедри

П. Ю. Балабан

\_\_\_\_\_ (підпис)

« \_\_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 20\_\_ р.

**РОБОЧА ПРОГРАМА**

навчальної дисципліни

**«Управління комерційною діяльністю»**

Освітня програма/спеціалізація	<b>Підприємництво, торгівля та логістика</b> <i>назва освітньої програми</i>
Спеціальність	<b>076 Підприємництво, торгівля та біржова діяльність</b> <i>код і назва спеціальності</i>
Галузь знань	<b>07 Управління та адміністрування</b> <i>код і назва галузі знань</i>
Ступінь вищої освіти	<b>Бакалавр</b>

Полтава – 2020 рік

Укладач: Лісіца В.В., доцент кафедри підприємництва, торгівлі та біржової діяльності Вищого навчального закладу Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі», к. е. н., доцент

Робоча програма навчальної дисципліни «Управління комерційною діяльністю» схвалена та рекомендована до використання в освітньому процесі на засіданні кафедри підприємництва, торгівлі та біржової діяльності  
Протокол від 27 листопада 2020 р., № 4

**ПОГОДЖЕНО:**

Гарант освітньої програми «Підприємство, торгівля та логістика» спеціальності «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність» ступеня бакалавр

\_\_\_\_\_ І. В. Юрко

(підпис)

«\_\_\_\_\_» \_\_\_\_\_ 20\_\_ року

## ЗМІСТ

Розділ 1. Загальна характеристика навчальної дисципліни .....	4
Розділ 2. Перелік компетентностей та програмні результати навчання з навчальної дисципліни .....	4
Розділ 3. Програма навчальної дисципліни .....	6
Розділ 4. Тематичний план навчальної дисципліни .....	8
Розділ 5. Система поточного та підсумкового контролю знань студентів .....	11
Розділ 6. Програмне забезпечення комп'ютерної підтримки освітнього процесу .....	14
Розділ 7. Рекомендовані джерела інформації .....	14

## Розділ 1. Загальна характеристика навчальної дисципліни «Управління комерційною діяльністю»

1. Місце в структурно-логічній схемі підготовки – після вивчення дисциплін: - Сучасні інформаційні та комунікаційні технології - Державне регулювання економіки та підприємницьке право - Організація підприємницької діяльності - Технологія торгівлі та послуг - Техніки продажів - Організація торгівлі - Біржова діяльність - Комерційна діяльність - Менеджмент
2. Кількість кредитів за ЄКТС – 5
3. Кількість модулів - 1
4. За вибором студентів у відповідності до навчального плану
5. Курс – 3
6. Семестр – 6
7. Кількість годин: – загальна кількість: 6 семестр - 150
– лекції: 8 семестр - 20
– практичні заняття: 8 семестр - 40
– самостійна робота: 8 семестр - 90
– вид підсумкового контролю – ПМК, 6 семестр

## Розділ 2. Перелік компетентностей та програмні результати навчання з навчальної дисципліни «Управління комерційною діяльністю»

Метою навчальної дисципліни є формування у студентів систем знань і розуміння теоретичних і методологічних основ управління комерційною діяльністю, набуття навичок самостійного прийняття управлінських комерційних рішень.

Завдання дисципліни:

- засвоєння основних термінів та понять управління комерційною діяльністю на рівні їх відтворення і тлумачення;
- вивчення основ управління комерційної діяльності;
- виявлення особливостей управління комерційною діяльністю на підприємствах оптової та роздрібною торгівлі, інших видів господарської діяльності.

Таблиця 2. Перелік компетентностей та програмні результати навчання

№ з/п	Компетентності, якими повинен оволодіти студент	Програмні результати навчання
<i><b>Загальні компетентності</b></i>		
1.	Здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу(ЗКО1)	Використовувати базові знання з торгівлі й уміння критичного мислення, аналізу та синтезу в професійних цілях (ПР01)
2.	Здатність застосовувати отримані знання в практичних ситуаціях (ЗК02)	Застосовувати набуті знання для виявлення, постановки та вирішення завдань за різних практичних ситуацій в підприємницькій, торговельній діяльності (ПР02)
3.	Навички використання інформаційних і комунікаційних технологіях (ЗК05)	Використовувати сучасні комп'ютерні і телекомунікаційні технології обміну та розповсюдження професійно спрямованої інформації в сфері торгівлі (ПР04)
4.	Здатність до пошуку, оброблення та аналізу інформації з різних джерел (ЗК 06)	Організовувати пошук, самостійний вибір, якісну обробку інформації у сфері торгівлі (ПР05)
5.	Здатність працювати в команді (ЗК07)	Вміти працювати в команді, мати навички міжособистісної взаємодії, які дозволяють досягати професійних цілей (ПР06)
<i><b>Спеціальні (фахові, предметні) компетентності</b></i>		
6.	Здатність обирати та використовувати відповідні методи, інструментарій для обґрунтування рішень щодо функціонування торговельних структур (СК02)	Володіти методами та інструментарієм для обґрунтування управлінських рішень щодо функціонування торговельних структур (ПР12)
7.	Здатність здійснювати діяльність у взаємодії суб'єктів ринкових відносин (СК03)	Використовувати знання форм взаємодії суб'єктів ринкових відносин для забезпечення діяльності торговельних структур (ПР13)
8.	Здатність застосовувати інноваційні підходи в діяльності підприємницьких і торговельних структур (СК04)	Вміти застосовувати інноваційні підходи в підприємницькій і торговельній діяльності (ПР14)
9.	Здатність визначати і виконувати професійні завдання з організації діяльності підприємницьких та торговельних структур (СК07)	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)
10.	Здатність до організації зовнішньоекономічної діяльності підприємницьких, торговельних структур (СК10)	Знати основи оцінювання кон'юнктури ринків та результатів діяльності підприємницьких, торговельних структур з урахуванням ризиків (ПР20)

### **Розділ 3. Програма навчальної дисципліни «Управління комерційною діяльністю»**

Програма навчальної дисципліни «Управління комерційною діяльністю» укладена відповідно до освітньо-професійної програми підготовки здобувачів першого (бакалаврського) рівня вищої освіти спеціальності «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність» освітня програма «Підприємництво, торгівля та логістика», затвердженої наказом по університету від 01.09.2020 р. № 114-Н.

#### **Модуль 1. Концептуальні аспекти управління комерційною діяльністю в сучасних умовах.**

##### **1. Комерційна діяльність як система.**

Організація комерційної діяльності на принципах системного підходу.

Характеристики комерційної діяльності як системи відповідно до теорії систем: вхід, процес, вихід.

Вплив глобалізаційних процесів на розвиток комерційних підприємств на ринку товарів і послуг.

Роль комерційної діяльності у розвитку економічних процесів та суспільства. Особливості комерційної діяльності в торгівлі, виробництві, сфері послуг, на ринку інтелектуальної власності, технологій тощо.

Комерційна діяльність на ринках B2B, B2C, B2G B2F, B2L, C2C.

##### **2. Ділові стратегії комерційного підприємства.**

Сутність поняття «ділова стратегія» та її роль в підвищенні конкурентоспроможності комерційного підприємства. Сучасні школи ділових стратегій та їх характеристика. Структура ділової стратегії. Класифікація типових стратегій. Порядок формування і реалізації ділової стратегії комерційного підприємства.

##### **3. Особливості роботи комерсанта в процесі комерційних переговорів.**

Організаційна складова комерційних переговорів. Ділова етика та діловий етикет комерсанта

Підготовчий процес до комерційних перемовин. Формулювання цілей переговорів та доведення аргументів. Ролі постачальників і закупівельників на комерційних переговорах.

Психологічна складова комерційних переговорів. Розповсюджені заперечення на переговорах з боку продавця і покупця, найбільш ефективні відповіді на них.

Особливості організації комерційних переговорів з іноземними партнерами.

##### **4. Інновації в комерційній діяльності.**

Інноваційна спрямованість розвитку комерційних підприємств. Вплив цифрових, інформаційних, комунікаційних технологій на комерційну діяльність.

Інноваційні системи закупівлі товарів. Публічні закупівлі.

Інноваційні форми співробітництва в комерційної діяльності. Франчайзинг. Факторинг. Лізинг. Товарообмінні операції. Аутсорсинг.

## **5. Формування ефективної асортиментної політики комерційних підприємств.**

Цільовий характер асортиментної політики. Цілі асортиментної політики. Цільові орієнтири асортиментної політики. Сутність ефективності асортиментної політики.

Критерії та показники оцінки ефективності асортиментної політики комерційних підприємств.

Структурно-логічна послідовність формування та реалізації асортиментної політики на основі дотримання вимог її ефективності.

Планування асортименту товарів на основі категорійного менеджменту. Визначення категорії. Роль категорії. Оцінка категорії. Карта цілей і завдань категорії. Стратегія категорії. Тактика категорії. План впровадження категорійного менеджменту. Принципи категорійного менеджменту.

Споживча цінність сформованого асортименту товарів. Відповідність асортименту внутрішнім можливостям підприємства.

## **6. Управління товарним асортиментом при закупівлі товарів.**

Використання принципів категорійного менеджменту при закупівлі товарів.

Асортиментний портфель постачальника. Роль категорії товарів в асортиментному портфелі постачальника. Правила формування асортиментного портфеля. Доходність асортиментного портфеля постачальника. Принципи управління ціною і доходністю.

Портрет товарної категорії, принципи його складання.

Матриця суміщення цілей при пропозиції товарів під час закупівель.

## **7. Організація клієнтоорієнтованої взаємодії учасників комерційної діяльності на ринку товарів і послуг.**

Взаємовідносини з клієнтами комерційного підприємства. Концепція управління взаємовідносинами з клієнтами. Основи управління якістю взаємовідносин з клієнтами.

Прояв клієнтоорієнтованого підходу в комерційній діяльності.

Види лояльності клієнтів. Компоненти лояльності клієнтів. Сутність і значення програм лояльності. Технологічні аспекти побудови програм лояльності клієнтів.

Методи оптимізації продаж.

## **8. Форми і методи досягнення комерційного успіху.**

Сутність поняття «успіх» та визначення комерційного успіху.

Складові комерційного успіху.

Методи аналізу результативних показників комерційної діяльності.

## Розділ 4. Тематичний план навчальної дисципліни «Управління комерційною діяльністю»

Назва теми (лекції) та питання теми (лекції)	Назва теми та питання практичного заняття	Завдання самостійної роботи у розрізі тем	Інформаційні джерела (порядковий номер за переліком)
<b>Модуль 1. Концептуальні аспекти управління комерційною діяльністю в сучасних умовах</b>			
<p><b>Тема 1.</b> Комерційна діяльність як система.</p> <p>1. Організація комерційної діяльності на принципах системного підходу.</p> <p>2. Характеристики комерційної діяльності як системи відповідно до теорії систем: вхід, процес, вихід.</p> <p>3. Роль комерційної діяльності у розвитку економічних процесів та суспільства.</p>	<p><b>Практичне заняття 1.</b> Комерційна діяльність як система.</p> <p>1. Організація комерційної діяльності на принципах системного підходу.</p> <p>2. Характеристики комерційної діяльності як системи відповідно до теорії систем: вхід, процес, вихід.</p> <p><b>Практичне заняття 2.</b> Особливості комерційної діяльності в різних сферах діяльності.</p> <p>1. Особливості комерційної діяльності в торгівлі.</p> <p>2. Особливості комерційної діяльності в виробництві.</p> <p>3. Особливості комерційної діяльності сфері послуг тощо, на ринку інтелектуальної власності, технологій тощо.</p>	<p>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»</p>	<p>1, 3, 7, 8, 14, 19, 24,25</p>
<p><b>Тема 2.</b> Ділові стратегії комерційного підприємства.</p> <p>1. Сутність поняття «ділова стратегія» та її роль в підвищенні конкурентоспроможності комерційного підприємства.</p> <p>2. Сучасні школи ділових стратегій та їх характеристика.</p> <p>3. Структура ділової стратегії.</p> <p>4. Класифікація типових стратегій</p> <p>5. Порядок формування і реалізації ділової стратегії комерційного підприємства.</p>	<p><b>Практичне заняття 3.</b> Ділові стратегії комерційного підприємства.</p> <p>1. Поняття та сутність ділової стратегії.</p> <p>2. Роль ділової стратегії в підвищенні конкурентоспроможності комерційного підприємства.</p> <p>3. Сучасні школи ділових стратегій та їх характеристика.</p> <p><b>Практичне заняття 4.</b> Структура, класифікація, формування та реалізація ділової стратегії.</p> <p>1. Структура ділової стратегії.</p> <p>2. Класифікація типових стратегій</p> <p>3. Порядок формування і реалізації ділової стратегії комерційного підприємства.</p>	<p>Підготувати презентації на теми «Сутність поняття «ділова стратегія», «Характеристика сучасних шкіл ділових стратегій».</p>	<p>1, 5, 7,17,19,25</p>
<p><b>Тема 3.</b> Особливості роботи комерсанта в процесі комерційних переговорів.</p> <p>1. Організаційна складова комерційних переговорів.</p> <p>2. Підготовчий процес до комерційних перемовин..</p> <p>3. Психологічна складова комерційних переговорів.</p> <p>4. Особливості організації комерційних переговорів з іноземними партнерами.</p>	<p><b>Практичне заняття 5.</b> Особливості роботи комерсанта в процесі комерційних переговорів.</p> <p>1. Організаційна складова комерційних переговорів.</p> <p>2. Ділова етика комерсанта.</p> <p>3. Формулювання цілей переговорів та доведення аргументів.</p> <p><b>Практичне заняття 6.</b> Психологічна складова комерційних переговорів.</p> <p>1. Розповсюджені заперечення на переговорах з боку продавця і покупця, найбільш ефективні відповіді на них.</p> <p><b>Практичне заняття 7.</b></p> <p>1. Ділова гра</p>	<p>Підготувати презентації на теми: «Ділова етика та діловий етикет комерсанта», «Ролі постачальників і закупівельників на комерційних переговорах», «Особливості організації комерційних переговорів з іноземними партнерами».</p>	<p>1, 2, 3, 4, 19,24</p>



Назва теми (лекції) та питання теми (лекції)	Назва теми та питання практичного заняття	Завдання самостійної роботи у розрізі тем	Інформаційні джерела (порядковий номер за переліком)
<p><b>Тема 4.</b> Інновації в комерційній діяльності.</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Інноваційна спрямованість розвитку комерційних підприємств.</li> <li>2. Інноваційні системи закупівлі товарів.</li> <li>3. Інноваційні форми співробітництва в комерційної діяльності.</li> </ol>	<p><b>Практичне заняття 8.</b> Інновації в комерційній діяльності.</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Інноваційна спрямованість розвитку комерційних підприємств.</li> <li>2. Вплив цифрових, інформаційних, комунікаційних технологій на комерційну діяльність.</li> </ol> <p><b>Практичне заняття 9.</b> Інноваційні форми співробітництва в комерційної діяльності</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Інноваційні системи закупівлі товарів</li> <li>2. Інноваційні форми співробітництва в комерційної діяльності.</li> </ol>	<p>Підготувати презентації на теми: «Вплив цифрових, інформаційних, комунікаційних технологій на комерційну діяльність», «Сутність публічних закупівель», «Сутність франчайзингу», «Сутність факторингу», «Сутність аутсорсингу»</p>	<p>1, 2, 3, 24, 26, 29</p>
<p><b>Тема 5.</b> Формування ефективної асортиментної політики комерційних підприємств.</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Цільовий характер асортиментної політики.</li> <li>2. Сутність ефективності асортиментної політики.</li> <li>3. Критерії та показники оцінки ефективності асортиментної політики комерційних підприємств.</li> <li>4. Формування та реалізація асортиментної політики на основі дотримання вимог її ефективності.</li> <li>5. Планування асортименту товарів на основі категорійного менеджменту.</li> </ol>	<p><b>Практичне заняття 10.</b> Ефективність асортиментної політики комерційних підприємств.</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Цільовий характер асортиментної політики.</li> <li>2. Цілі асортиментної політики. Цільові орієнтири асортиментної політики.</li> <li>3. Критерії та показники оцінки ефективності асортиментної політики комерційних підприємств.</li> </ol> <p><b>Практичне заняття 11.</b> Формування та реалізація асортиментної політики</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Структурно-логічна послідовність формування асортиментної політики.</li> <li>2. Реалізація асортиментної політики на основі дотримання вимог її ефективності.</li> </ol> <p><b>Практичне заняття 12.</b> Планування асортименту товарів на основі категорійного менеджменту.</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Визначення категорії. Роль категорії. Оцінка категорії.</li> <li>2. Карта цілей і завдань категорії.</li> <li>3. Споживча цінність сформованого асортименту товарів.</li> </ol>	<p>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»</p>	<p>1, 2, 3, 4, 12, 13, 15</p>

Назва теми (лекції) та питання теми (лекції)	Назва теми та питання практичного заняття	Завдання самостійної роботи у розрізі тем	Інформаційні джерела (порядковий номер за переліком)
<p><b>Тема 6.</b> Управління товарним асортиментом при закупівлі товарів.</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Використання принципів категорійного менеджменту при закупівлі товарів.</li> <li>2. Асортиментний портфель постачальника.</li> <li>3. Портрет товарної категорії, принципи його складання.</li> <li>4. Матриця суміщення цілей при пропозиції товарів під час закупівель.</li> </ol>	<p><b>Практичне заняття 13.</b> Управління товарним асортиментом при закупівлі товарів.</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Сутність категорійного менеджменту</li> <li>2. Використання принципів категорійного менеджменту при закупівлі товарів.</li> </ol> <p><b>Практичне заняття 14.</b> Асортиментний портфель постачальника.</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Роль категорії товарів в асортиментному портфелі постачальника.</li> <li>2. Правила формування асортиментного портфеля.</li> <li>3. Доходність асортиментного портфеля постачальника.</li> </ol> <p><b>Практичне заняття 15.</b> Матриця суміщення цілей при пропозиції товарів під час закупівель.</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Складання матриці суміщення цілей при пропозиції товарів під час закупівель</li> </ol>	<p>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».</p>	<p>1, 2, 3, 4, 12, 13, 15, 16</p>
<p><b>Тема 7.</b> Організація клієнтоорієнтованої взаємодії учасників комерційної діяльності на ринку товарів і послуг.</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Взаємовідносини з клієнтами комерційного підприємства.</li> <li>2. Прояв клієнтоорієнтованого підходу в комерційній діяльності.</li> <li>3. Лояльність клієнтів.</li> <li>4. Методи оптимізації продаж.</li> </ol>	<p><b>Практичне заняття 16.</b> Організація клієнтоорієнтованої взаємодії учасників комерційної діяльності на ринку товарів і послуг.</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Взаємовідносини з клієнтами комерційного підприємства.</li> <li>2. Концепція управління взаємовідносинами з клієнтами.</li> <li>3. Основи управління якістю взаємовідносин з клієнтами.</li> </ol> <p><b>Практичне заняття 17.</b> Прояв клієнтоорієнтованого підходу в комерційній діяльності.</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Ділова гра.</li> </ol> <p><b>Практичне заняття 18.</b> Лояльність клієнтів</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Види лояльності клієнтів.</li> <li>2. Компоненти лояльності клієнтів.</li> <li>3. Сутність і значення програм лояльності. Технологічні аспекти побудови програм лояльності клієнтів.</li> </ol>	<p>Провести дослідження на теми «Сутність і значення програм лояльності (на прикладі торговельного підприємства)», «Методи оптимізації продаж»</p>	<p>1, 10, 14, 15, 28</p>
<p><b>Тема 8.</b> Форми і методи досягнення комерційного успіху.</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Сутність поняття «успіх» та визначення комерційного успіху.</li> <li>2. Складові комерційного успіху.</li> <li>3. Методи аналізу результативних показників комерційної діяльності.</li> </ol>	<p><b>Практичне заняття 19.</b> Форми і методи досягнення комерційного успіху.</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Сутність поняття успіху.</li> <li>2. Сутність комерційного успіху.</li> <li>3. Складові комерційного успіху.</li> </ol> <p><b>Практичне заняття 20.</b> Методи аналізу результативних показників комерційної діяльності.</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Сутність методів аналізу результативних показників комерційної діяльності.</li> </ol>	<p>Провести дослідження на тему «Досягнення комерційного успіху (на прикладі торговельного підприємства)»</p>	<p>1, 6, 11, 20, 23, 27</p>

## Розділ 5. Система поточного та підсумкового контролю знань студентів

Система поточного і підсумкового контролю має за мету оцінювання рівня сформованості тих чи інших компетентностей та досягнення програмних результатів навчання за навчальною дисципліною «Управління комерційною діяльністю».

Компетентність як інтегрований результат індивідуальної навчальної діяльності студентів, формується на основі оволодіння ними змістовими (знання), процесуальними (уміння) і мотиваційними компонентами, його рівень виявляється в процесі оцінювання. Визначення рівня сформованості дисциплінарних компетентностей (результатів навчання) здійснюється за: певним розділом (темою) робочої програми навчальної дисципліни; практичними заняттями (контрольна робота, перевірка та захист індивідуального завдання, тестування тощо).

Об'єктами контролю є: робота студентів на лекціях, практичних, заняттях, якість та своєчасність виконання індивідуальних і домашніх завдань, поточних модульних робіт. Контрольні заходи здійснюються науково-педагогічними працівниками і включають поточний і підсумковий контроль.

Поточний контроль здійснюється при проведенні лекцій, практичних занять, перевірки виконання індивідуальних і домашніх завдань та має на меті перевірку рівня засвоєння студентом навчального матеріалу навчальної дисципліни та оцінювання набутих компетентностей. Під час проведення лекцій застосовуються такі методи контролю, як усне опитування студентів з питань, визначених планом лекцій та пов'язаних з матеріалом попередніх лекцій, дискусійне обговорення проблемних питань з теми лекції та інше.

При проведенні практичних занять – контроль здійснюється при розв'язуванні окремими студентами біля дошки та «малими групами» комплексу практичних задач і проблемних ситуацій та інше. Поточний контроль виконання студентами індивідуальних завдань здійснюється за допомогою перевірки науково-педагогічним працівником результатів розв'язання ситуаційних завдань.

Поточний контроль, який застосовується під час проведення поточних модульних робіт, здійснюється при перевірці виконання тестів в письмовій формі або за допомогою відповідного програмного забезпечення комп'ютерної підтримки освітнього процесу, при перевірці виконання практичних ситуацій в письмовій формі тощо.

Підсумкове оцінювання знань студентів з навчальної дисципліни здійснюється у формі ПМК (заліку). Підсумкова оцінка з навчальної дисципліни при формі контролю у формі ПМК визначається як сума балів за поточну успішність, поточний модульний контроль.

З метою мотивації студентів до активного та якісного виконання усіх видів навчальної роботи протягом семестру до загальної підсумкової оцінки можуть бути додані бали у розмірі до 10 % від загальної підсумкової оцінки, коефіцієнт мотивації (0,1).

Мотивація студентів застосовується за умови виконання ними всіх видів навчальної роботи, які передбачені робочим навчальним планом підготовки студентів і робочою програмою з навчальної дисципліни незалежно від результатів виконання. Застосування та конкретне значення коефіцієнту мотивації пізнавальної діяльності студентів визначається науково- педагогічним працівником кафедри, враховуючи активність студента при вивченні навчальної дисципліни (відвідування навчальних занять, виконання видів навчальної діяльності, виконання поточних модульних робіт, участь у науково-дослідній роботі тощо). Загальна підсумкова оцінка за вивчення навчальної дисципліни не може перевищувати 100 балів.

**Таблиця 5. Розподіл балів, що отримують студенти за результатами вивчення навчальної дисципліни «Управління комерційною діяльністю»**

Назва модулю, теми	Вид навчальної роботи				Кількість балів
	відвідування занять	виконання навчальних завдань	завдання самостійної роботи	тестування	
<b>Модуль 1. Концептуальні аспекти управління комерційною діяльністю в сучасних умовах</b>					
Тема 1. Комерційна діяльність як система.	1	2	2	5	10
Тема 2. Ділові стратегії комерційного підприємства.	1	2	2	5	10
Тема 3. Особливості роботи комерсанта в процесі комерційних переговорів.	1	2	2	5	10
Тема 4. Інновації в комерційній діяльності.	1	2	2	5	10
Тема 5. Формування ефективної асортиментної політики комерційних підприємств.	1	2	2	5	10
Тема 6. Управління товарним асортиментом при закупівлі товарів.		2	2	5	10
Тема 7. Організація клієнтоорієнтованої взаємодії учасників комерційної діяльності на ринку товарів і послуг.	1	2	2	5	10
Тема 8. Форми і методи досягнення комерційного успіху.	1	2	2	5	10
Поточний контроль					20
Підсумковий контроль	ПМК				
Разом					100

**Таблиця 6. Шкала оцінювання знань студентів за результатами підсумкового контролю з навчальної дисципліни «Управління комерційною діяльністю»**

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

**Таблиця 7. Система нарахування додаткових балів за видами робіт з вивчення навчальної дисципліни «Управління комерційною діяльністю»**

Форма роботи	Вид роботи	Бали
1. Навчальна	1. Участь в предметних олімпіадах: університетських, міжвузівських, всеукраїнських, міжнародних	5
	2. Участь в конкурсах на кращого знавця дисципліни: університетських, міжвузівських, всеукраїнських, міжнародних	5
	3. Виконання індивідуальних навчально-дослідних завдань підвищеної складності	5
2. Науково-дослідна	1. Участь в наукових гуртках	5
	2. Участь в конкурсах студентських робіт: університетських, міжвузівських, всеукраїнських, міжнародних	5
	3. Участь в наукових студентських конференціях: університетських, міжвузівських, всеукраїнських, міжнародних	5

\*За додаткові види навчальних робіт студент може отримати не більше 30 балів. Додаткові бали додаються до загальної підсумкової оцінки за вивчення навчальної дисципліни, але загальна підсумкова оцінка не може перевищувати 100 балів.



## **Розділ 6. Програмне забезпечення комп'ютерної підтримки освітнього процесу з навчальної дисципліни «Управління комерційною діяльністю»**

1. Загальне програмне забезпечення, до якого входить пакет програмних продуктів Microsoft Office.

## **Розділ 7. Рекомендовані джерела інформації**

### *Основні*

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. П.Ю.Балабана. – Харків : Світ книг, 2018. – 452 с.
3. Комерційна діяльність: навч. посібник / Я.М. Антонюк; І.М. Шиндировський. – Львів : Магнолія-2006, 2017. – 332 с.
4. Комерційна діяльність: підручник / за ред. В.В. Апопій; С.Г. Бабенко ; Я.А. Гончарук; [та ін.]. – 2-ге вид., перероб., доп. – К.: Знання, 2008. – 558 с.

### *Додаткові*

5. Виноградська А.М. Технологія комерційного підприємництва: навч. посібник. - К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 521 с.
6. "Успіх" і "невдача" як індивідуально-особистісні кореляти підприємницької поведінки [Текст] / Н. М. Дубравська // Вісник Київського інституту бізнесу та технологій. – 2018. – № 3. – С. 82–85.
7. Бланк И.А. Торговий менеджмент. – К.: Українсько-фінський інститут менеджмента и бізнеса, 2004. – 408 с.
8. Внутрішня торгівля України [Текст] : монографія / за заг. ред. А. А. Мазаракі. – Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2016. – 864 с..
9. Господарський кодекс України від 16.01.2003 № 436-IV [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/436-15>
10. Клієнтоорієнтованість як нова парадигма ведення бізнесу [Текст] / В. Ю. Халіна, Т. С. Васильєва // Економіка та держава. – 2018. – № 9. – С. 75–78.
11. Комерційна діяльність підприємства та управління ризиками її здійснення [Текст] / О. П. Овсак, М. В. Воркель // Економіка. Фінанси. Право. – 2018. – № 1. – С. 32–35.
12. Комерційна діяльність: Навч. посібник / Н.О. Криковцева ; О.Б. Казакова ; Л.Г. Саркісян ; [та ін.]. – К. : Центр навч. л-ри, 2007. – 296 с.
13. Комерційна пропозиція [Текст] / Л. Брегус // Діловодство та документообіг. – 2012. – № 11. – С. 3–9.
14. Коммерческая деятельность : организация и управление : учебник / Р. И. Бунеева. – Ростов-на-Дону : Феникс, 2009. – 365 с.
15. Коммерческая деятельность: учебник для студентов вузов / Ф. Г. Панкратов, Н. Ф. Солдатова. - 13-е изд., перераб. и доп. - М. : Дашков и К\*, 2013. - 500 с.

16. Моделирование цепи поставок: Пер. с англ. / Шапиро Дж. - С-Пб.- Питер, 2006, 713 с.
17. Обґрунтування управлінських рішень у сфері комерційної діяльності на підприємстві оптової торгівлі [Текст] / Г. Г. Лисак // Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. Серія "Економічні науки". – 2015. – № 1 (69), ч. 1. – С. 55–60.
18. Оптова торгівля в Україні: монографія / за ред. А. А. Мазаракі. – Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2016. – 208 с.
19. Организация и управление торговым предприятием / Брагин Л.А., Данько Т.П.: Навч. посібн. - М.: ИНФРА-М, 2005.-302 с.
20. Основи управління комерційними ризиками підприємств [Текст] / О. В. Зелінська, А. О. Євдокімов // Економіка та держава. – 2019. – № 11. – С. 96–99.
21. Розвиток системи логістичного обслуговування на засадах клієнтоорієнтованості [Текст] / М. О. Гоменюк // Економіка та держава. – 2020. – № 4. – С. 182–186.
22. Смиричинський В.В. Основи логістичного менеджменту. – К.: Основа, 2004. – 327 с.
23. Сталий успіх компанії / Г. Роголь // Управління якістю. – 2020. – № 10. – С. 32–41.
24. Стратегічне управління корпораціями: навч. посібник / О. М. Скібіцький, В. В. Матвеев, В. І. Щелкунов, С. М. Подреза. – Київ : Центр учб. л-ри, 2016. – 480 с.
25. Управління комерційною діяльністю підприємств оптової торгівлі [Текст] : автореф... д-ра екон. наук : 08.00.04 / Г. Г. Лисак, Харк. держ. ун-т харчування та торгівлі. – Харків, 2016. – 21 с.
26. Управління процесами комерціалізації інновацій: досвід університетів Швеції та можливості його застосування в Україні [Текст] / В. І. Шатоха, В. А. Полушенко // Наука та інновації. – 2014. – № 3. – С. 58–64.
27. Управлінські аспекти підвищення ефективності комерційної діяльності фермерських господарств [Текст] / А. В. Голубєв // Економіка АПК. – 2017. – № 9. – С. 81–87.
28. Формування клієнтоорієнтованої стратегії у підприємствах роздрібною торгівлі [Текст] : автореф... д-ра екон. наук : 08.00.04 / Р. С. Тихонченко, Харк. держ. ун-т харчування та торгівлі. – Харків, 2016. – 19 с.
29. Формування механізму управління підприємством при впровадженні комерційної концесії [Електронний ресурс] / А. С. Коломієць // Державне управління: удосконалення та розвиток. – 2016. – № 2. – Режим доступу: <http://www.dy.nauka.com.ua/?op=1&z=947> (6.07.2016).