

**ВИЩИЙ НАВЧАЛЬНИЙ ЗАКЛАД УКООПСПІЛКИ
«ПОЛТАВСЬКИЙ УНІВЕРСИТЕТ ЕКОНОМІКИ І ТОРГІВЛІ»**

Інститут бізнесу та сучасних технологій
Кафедра підприємництва, торгівлі та біржової діяльності

СИЛАБУС

навчальної дисципліни
«Комерційна діяльність»
на 2020-2021 навчальний рік

Курс та семестр вивчення	4 курс, 8 семестр
Освітня програма/спеціалізація	«Товарознавство та комерційна діяльність»
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

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 системи теоретичних знань, вмінь та практичних навичок із сукупності комерційних операцій і процесів в оптовій, роздрібній торгівлі, налагодження ефективної комерційної діяльності на ринку товарів та послуг .
Тривалість	4 кредити ЄКТС/120 годин (лекції 16 год., практичні заняття 32 год., самостійна робота 72 год.)
Форми та методи навчання	Лекції та практичні заняття в аудиторії та візні, 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; поточна модульна робота Підсумковий контроль: ПМК (залік)
Базові знання	Знання з дисциплін «Організація торгівлі», «Технологія торгівлі та послуг», «Біржова діяльність», «Торговельне підприємництво», «Державне регулювання економіки та підприємницьке право»
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 з торгівлі й уміння критичного мислення, аналізу та синтезу в професійних цілях (ПР01); • застосовувати набуті знання для виявлення, постановки та вирішення завдань за різних практичних ситуацій в торговельній діяльності (ПР02); • аналізувати діяльність торговельних підприємств (ПР05); • вміти працювати в команді, мати навички міжо- 	<ul style="list-style-type: none"> • здатність до пошуку, оброблення та аналізу інформації з різних джерел (K06); • здатність працювати в команді та автономно (K07); • навички використання інформаційних та комунікаційних технологій (K08); • навички міжособистісної взаємодії (K12); • здатність критично осмислювати теоретичні засади торговельної діяльності (K13); • здатність здійснювати діяльність у взаємодії суб'єктів ринко-

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 торговельних структур і розв'язувати проблеми у кризових ситуаціях з урахуванням зовнішніх та внутрішніх впливів (ПР 17); • демонструвати вміння оцінювання кон'юнктури ринків та результатів діяльності торговельних структур з урахуванням ризиків (ПР20) 	<p>вих відносин (К15);</p> <ul style="list-style-type: none"> • здатність застосовувати інноваційні підходи в діяльності торговельних структур (К16); • здатність визначати і виконувати професійні завдання з організації діяльності торговельних структур (К19); • здатність до оцінювання кон'юнктури ринків і результатів діяльності у сфері торгівлі з урахуванням ризиків (К22).

Тематичний план навчальної дисципліни

Назва теми	Види робіт	Завдання самостійної роботи у розрізі тем
Модуль 1. Науково-теоретичні основи комерційної діяльності . Комерційна діяльність на оптовому ринку товарів та послуг		
Тема 1. Науково-теоретичні основи комерційної діяльності на ринку товарів та послуг	Відвідування занять; захист домашнього завдання; обговорення матеріалу занять; виконання навчальних завдань; завдання самостійної роботи; тестування	Підготувати реферати на теми «1. Передумови та тенденції розвитку комерційної діяльності в Україні», «Стимулюючі і стримуючі чинники розвитку комерційної діяльності», «Основні вимоги до об'єктів комерційної діяльності»
Тема 2. Інфраструктурне забезпечення комерційної діяльності на оптовому ринку. Система зв'язків на оптовому ринку та їх правове регулювання.	Відвідування занять; захист домашнього завдання; обговорення матеріалу занять; виконання навчальних завдань; завдання самостійної роботи; тестування	Підготувати презентації на теми «Суть, зміст і завдання інфраструктури оптового ринку. Склад інфраструктури та основні форми складових елементів», «Суть і функції договорів. Види господарських договорів. Контракти. Угоди. Класифікація договорів», «Підготовка до комерційних переговорів та її особливості залежно від видів переговорів», «Порядок ведення переговорів».
Тема 3. Оптові закупівлі товарів та їх комерційне забезпечення.	Відвідування занять; захист домашнього завдання; виконання навчальних завдань; завдання самостійної роботи; тестування	Підготувати презентації на теми: «Джерела оптових закупівель товарів» (на прикладі конкретного торгового підприємства), «Сутність і переваги організації закупівель товарів на основі прямих зв'язків. Умови застосування прямих зв'язків» (на прикладі конкретного підприємства), «Оптові закупівлі товарів на аукціонах і комерційних торгах (тендерах)», «Угоди з давальницькою сировиною».
Тема 4. Формування асортименту товарів в оптовій торгівлі. Управління товарними запасами.	Відвідування занять; захист домашнього завдання; обговорення матеріалу занять; виконання навчальних завдань; завдання самостійної роботи; тестування;	Підготувати презентації на теми: «Виробничий і торговий асортимент. Завдання перетворення виробничого асортименту в оптовій ланці» (на прикладі конкретного торгового підприємства), «Значення товарних запасів та управління ними в оптовій торгівлі», «Комерційні форми і методи нормалізації товарних запасів», «Прискорення оборотності товарів» (на прикладі конкретного торгового підприємства).
Тема 5. Організація оптового продажу товарів. Види і форми послуг на оптовому ринку	Відвідування занять; захист домашнього завдання; обговорення матеріалу занять; виконання навчальних завдань; завдання самостійної роботи; тестування; поточна модульна робота	Підготувати презентації на теми: «Дрібнооптова форма продажу товарів» (на прикладі конкретного торгового підприємства), «Посередницько-торговельні оптові послуги», «Інженерно-технічні (інжинірингові) оптові послуги», «Послуги оренди на оптовому ринку».
Модуль 2. Комерційна діяльність у роздрібній торгівлі. Ефективність комерційної діяльності		
Тема 6. Особливості комерційної діяльності в роздрібній торгівлі. Формування асортименту товарів у роздрібній торговельній мережі	Відвідування занять; захист домашнього завдання; обговорення матеріалу занять; виконання навчальних завдань; завдання самостійної роботи; тестування;	Провести дослідження на теми «Чинники і умови розвитку комерційної діяльності в сфері роздрібною торгівлі», «Вплив чинників на формування асортименту товарів у торговельній мережі магазинів різних форматів (на власний вибір)», «Застосування інформаційних та інноваційних технологій в процесі формування асортименту товарів у роздрібній торговельній мережі», «Особливості

Назва теми	Види робіт	Завдання самостійної роботи у розрізі тем
		формування асортименту товарів у різних типах магазинів (на власний вибір)».
Тема 7. Стратегія роздрібного продажу товарів. Система послуг у роздрібній торгівлі	Відвідування занять; захист домашнього завдання; обговорення матеріалу занять; виконання навчальних завдань; завдання самостійної роботи; тестування;	Підготувати презентації на теми «Розширення сервісного обслуговування як ефективний засіб конкурентної боротьби за покупця», «Чинники, що впливають на ефективність роздрібного продажу товарів» (на прикладі конкретного торгового підприємства), «Впровадження інноваційних технологій в процес обслуговування покупців в магазині», «Створення сприятливих умов та стимулювання продажу послуг» (на прикладі конкретного торгового підприємства), «Ризики покупців під час придбання послуг».
Тема 8. Комерційний ризик і шляхи його пом'якшення	Відвідування занять; захист домашнього завдання; обговорення матеріалу занять; виконання навчальних завдань; завдання самостійної роботи; тестування;	Провести дослідження на теми «Зони ризику торговельного підприємства», «Вимірювання ризику». «Методи аналізу ступеня ризику» (на прикладі конкретного торгового підприємства), «Страховання ризику» (на прикладі конкретного торгового підприємства).
Тема 9. Ефективність комерційної діяльності	Відвідування занять; захист домашнього завдання; обговорення матеріалу занять; виконання навчальних завдань; завдання самостійної роботи; тестування; поточна модульна робота	Провести дослідження на теми «Суть ефективності комерційної діяльності» (на прикладі конкретного торгового підприємства), «Принципи формування систем показників ефективності» (на прикладі конкретного торгового підприємства).

Інформаційні джерела

1. Комерційна діяльність [Текст] : навчально-методичний посібник для самостійного вивчення дисципліни за кредитно-модульною системою організації навчального процесу / [О. М. Михайленко](#). – Полтава : ПУЕТ, 2014. – 198 с.
2. Комерційна діяльність [Текст] : навч. посібник / Я.М. Антонюк ; І. М. Шиндиризовський. – Львів : Магнолія-2006 , 2011. – 332 с.
3. Комерційна діяльність [Текст] : підручник / за ред. В.В. Апопій ; С.Г. Бабенко ; Я.А. Гончарук ; [та ін.]. – 2-ге вид., перероб., доп. – К. : Знання, 2008. – 558 с.
4. Комерційна діяльність [Текст] : підручник / за ред. П. Ю. Балабана. – Харків : Світ книг, 2015. – 452 с.

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://puet.edu.ua/uk/publicna-informaciya>

Оцінювання

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

Види робіт	Максимальна кількість балів
Модуль 1 (теми 1-5): відвідування занять (5 балів); виконання навчальних завдань (5 балів); завдання самостійної роботи (5 балів); тестування (20 бали); поточна модульна робота (15 балів)	50
Модуль 2 (теми 6-9): відвідування занять (4 балів); виконання навчальних завдань 4; завдання самостійної роботи (4 балів); тестування (23 бали); 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