

# СИЛАБУС ОСВІТНЬОЇ КОМПОНЕНТИ



## ОСНОВИ ТОРГОВЕЛЬНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

спеціальність	не обмежено	обов'язковість дисципліни	вибіркова
освітня програма	не обмежено	факультет	управління торговельно-підприємницькою та митною діяльністю
освітній рівень	перший (бакалаврський)	кафедра	торгівлі, готельно-ресторанної та митної справи

## ВИКЛАДАЧ

### Сподар Катерина Вікторівна



**Вища освіта – спеціальність «Організація оптової та роздрібної торгівлі»**  
**Науковий ступінь – кандидат технічних наук, 05.18.15 Товарознавство харчових продуктів**  
**Вчене звання – доцент кафедри товарознавства, торгівлі та управління якістю товарів**  
**Досвід роботи – 10 років**  
**Показники професійної активності тематики курсу:**  
 - авторка візуального супроводження дисципліни;  
 - співавторка більше 5 методичних розробок;  
 - співавторка 3 тематичних публікацій;  
 - учасниця методичних конференцій.

телефон	0635607464	Ел. пошта	katespodar@gmail.com	Дистанційна підтримка	Googlemeet Zoom
---------	------------	-----------	----------------------	-----------------------	--------------------

## ЗАГАЛЬНА ІНФОРМАЦІЯ ПРО ОСВІТНЮ КОМПОНЕНТУ (ДИСЦИПЛІНУ)

Мета	формування компетентностей застосовувати набуті знання для виявлення, постановки та вирішення завдань за різних практичних ситуацій в торговельній діяльності
Формат	лекції, практичні заняття, самостійна робота, індивідуальні завдання, командна робота
Деталізація результатів навчання і форм їх контролю	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Розуміння діяльності торговельних підприємств / практичні завдання;</li> <li>- Здатність аналізувати і обирати оптимальні нормативні документи для ведення торговельної діяльності / індивідуальні завдання з аналізу нормативної документації;</li> <li>- Розуміння операцій процесу продажу товарів;</li> <li>- Вміння організації та планування торгових підприємств.</li> </ul>

Обсяг і форми контролю	3 кредити ECTS (90 годин): 12 годин лекцій, 18 годин практичних занять, підсумковий контроль – залік
Вимоги викладача	вчасне виконання завдань, активність, залученість, командна робота
Умови зарахування	після засвоєння компонентів виявлення, постановки та вирішення завдань за різних практичних ситуацій в торговельній діяльності

### СТРУКТУРА ОСВІТНЬОЇ КОМПОНЕНТИ (ДИСЦИПЛІНИ)

#### Модуль 1. Загальні характеристики торговельної діяльності

<b>Лекція 1</b>	Сутність та задачі організації торговельної діяльності	<b>Практичне завдання 1</b>	Форми та методи продажів	<b>Самостійна робота</b>	Організація і планування торгового залу
<b>Лекція 2</b>	Класифікація торгових підприємств	<b>Практичне завдання 2</b>	Організаційно-правові форми діяльності торгових підприємств		Асортиментна політика підприємства
<b>Лекція 3</b>	Торгова діяльність підприємств в умовах ринку	<b>Практичне завдання 3,4</b>	Управління обсягом та асортиментною структурою обороту торговельного підприємства		Нормування і планування товарних запасів

#### Модуль 2. Особливості управління торговельним підприємством

<b>Лекція 4</b>	Товарні запаси торговельного підприємства	<b>Практичне завдання 5</b>	Управління товарним забезпеченням обороту торговельного підприємства	<b>Самостійна робота</b>	Механізм формування товарного забезпечення обороту на перспективу
<b>Лекція 5</b>	Управління трудовими ресурсами торговельного підприємства	<b>Практичне завдання 6</b>	Продуктивність праці робітників торговельного підприємства: методи оцінки та резерви зростання		Механізми управління основними засобами
<b>Лекція 6</b>	Управління формуванням та розвитком матеріально-технічних ресурсів торговельного підприємства	<b>Практичне завдання 7,8</b>	Управління поточними витратами торговельного підприємства		План з праці торговельного підприємства та методика його розробки

### ОСНОВНА ЛІТЕРАТУРА ТА МАТЕРІАЛИ ЗАКОНОДАВЧО-НОРМАТИВНОЇ БАЗИ

1. Апопій В. В., Міщук І. П., Ребицький В. М. та ін. Організація торгівлі: підручник / І. П. Міщук, В. М. Ребицький та ін.; За ред. В.В. Апопія. – 2-ге вид. – К.: Центр навчальної літератури, 2005. – 615 с.
2. Балабан П. Ю., Тягунова Н.М., Місюкевич В. І., Михайлюкова Н.І. Торговельна логістика / П. Ю. Балабан, Н. М. Тягунова, В. І. Місюкевич В. І. та ін. – К.: Центр учбової літератури, 2014. – 148 с.
3. Гой І. В., Смелянська Т. П. Підприємництво: навч. посіб. / І. В. Гой, Т. П. Смелянська. – К.: Центр учбової літератури, 2013. – 368 с.
4. Гончар Л. А. Торговельне підприємництво: конспект лекцій / Л.А.Гончар. – Дніпропетровськ: ДУ ім. Альфреда Нобеля, 2012. – 145 с.
5. Мазаракі А., Бланк І., Лігоненко Л., Гуляєва Н. Внутрішня торгівля України: економічні умови ефективного розвитку: монографія. Київ: Київ. нац. торг.-економ. ун-т, 2006. 194 с.
6. Лук'янець Т.І. Маркетингова політика комунікацій: навч. посіб. / Т.І. Лук'янець. – 2-ге вид., доп. І перероб. – К.: КНЕУ, 2003. – 524 с
7. Порядок провадження торговельної діяльності та правил торговельного обслуговування населення: Постанова Кабінету Міністрів України № 833 від 15 червня 2006 р. // [www.zakon.rada.gov.ua](http://www.zakon.rada.gov.ua).

<b>СИСТЕМА ОЦІНЮВАННЯ</b>			
Система		Бали	Діяльність, що оцінюється
Підсумкове оцінювання	100 бальна	до 60	Підсумкове тестування
		до 20	Усні відповіді на практичних заняттях
		до 20	Результат засвоєння блоку самостійної роботи
<b>НОРМИ АКАДЕМІЧНОЇ ЕТИКИ ТА ДОБРОЧЕСНОСТІ</b>			
Всі учасники освітнього процесу (в тому числі здобувачі освіти) повинні дотримуватися кодексу академічної доброчесності та вимог, які прописані у положенні «Про академічну доброчесність учасників освітнього процесу ДБТУ»: виявляти дисциплінованість, вихованість, поважати гідність один одного, проявляти доброзичливість, чесність, відповідальність.			