



СИЛАБУС ОСВІТНЬОЇ КОМПОНЕНТИ

СУЧАСНІ ТЕХНОЛОГІЇ ПРОДАЖУ

спеціальність	не обмежено	обов'язковість дисципліни	вибіркова
освітня програма	не обмежено	факультет	управління торговельно-підприємницькою та митною діяльністю
освітній рівень	другий (магістерський)	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 – 15 років

Показники професійної активності тематики курсу:

- авторка візуального супроводження дисципліни;
- співавторка більше 5 методичних розробок;
- співавторка 5 тематичних публікацій;
- учасниця методичних конференцій;
- членкиня *Міжнародного товариства товарознавців і технологів (International Association of Commodity Science and Technology– IGWT)*.

телефон

0635607464

Ел.
пошта

katespodar@gmail.com

Дистанційна
підтримка

Googlemeet
Zoom

ЗАГАЛЬНА ІНФОРМАЦІЯ ПРО ОСВІТНЮ КОМПОНЕНТУ (ДИСЦИПЛІНУ)

Мета	формування у здобувачів освіти системи теоретичних знань і практичних навичок щодо сучасних технологій, методів та інструментів продажу товарів і послуг, організації клієнтоорієнтованих, цифрових та омніканальних продажів, використання сучасних комунікаційних і CRM-інструментів, інноваційних технологій та штучного інтелекту в продажах, а також набуття здатності аналізувати ефективність продажів і приймати обґрунтовані управлінські рішення щодо їх удосконалення
Формат	лекції, практичні заняття, самостійна робота, індивідуальні завдання, командна робота
Деталізація результатів навчання і форм їх контролю	- знати та розуміти сучасні технології, методи, форми та інструменти продажу товарів і послуг, тенденції їх розвитку та особливості застосування в різних форматах торгівлі; - уміти аналізувати потреби та поведінку споживачів, здійснювати сегментацію цільової аудиторії та формувати клієнтоорієнтовані й персоналізовані пропозиції; - уміти обирати та застосовувати сучасні технології продажу, комунікаційні інструменти, цифрові канали та методи стимулювання продажів відповідно до цілей підприємства; - уміти розробляти та впроваджувати цифрові й омніканальні технології продажу із використанням електронної комерції, CRM-систем, автоматизації та сучасних цифрових інструментів; - уміти використовувати інноваційні технології, аналітичні інструменти та можливості штучного інтелекту для вдосконалення процесів продажу та взаємодії з клієнтами; - уміти оцінювати результативність та ефективність застосування сучасних технологій продажу, виявляти проблеми та визначати напрями їх удосконалення; - здатність приймати обґрунтовані управлінські рішення щодо вибору, впровадження та розвитку сучасних технологій продажу в діяльності підприємств торгівлі та інших суб'єктів господарювання.
Обсяг і форми контролю	4 кредити ECTS (120 годин): 16 годин лекцій, 16 годин практичних занять, підсумковий контроль – залік
Вимоги викладача	вчасне виконання завдань, активність, залученість, командна робота
Умови зарахування	вільне зарахування

СТРУКТУРА ОСВІТНЬОЇ КОМПОНЕНТИ (ДИСЦИПЛІНИ)

Лекція 1	Сучасні технології продажу: сутність, класифікація та тенденції розвитку	Практичне заняття 1	Аналіз сучасних технологій продажу та обґрунтування їх вибору для підприємства	Самостійна робота	Дослідження сучасних тенденцій розвитку технологій продажу на вітчизняному та світовому ринках
Лекція 2	Методи продажу товарів та технологія процесу продажу	Практичне заняття 2	Розроблення алгоритму продажу товару із застосуванням сучасних методів продажу		Порівняльний аналіз традиційних і сучасних методів продажу товарів та послуг
Лекція 3	Клієнтоорієнтовані технології продажу: сегментація та персоналізація	Практичне заняття 3	Сегментація цільових клієнтів та розроблення персоналізованої пропозиції		Дослідження поведінки споживачів та розроблення профілю цільового клієнта
Лекції 4	Сучасні технології комунікації та стимулювання продажу	Практичне заняття 4	Розроблення комплексу комунікаційних заходів для стимулювання продажу товару		Сучасні інструменти комунікації зі споживачами та їх вплив на стимулювання продажів
Лекції 5	Цифрові технології продажу та електронна комерція	Практичне заняття 5	Проектування цифрового каналу продажу та карти шляху онлайн-покупця		Аналіз сучасних моделей електронної комерції та цифрових каналів продажу
Лекція 6	Оmnіканальні технології продажу та CRM-системи	Практичне заняття 6	Розроблення omніканальної технології продажу та моделі взаємодії з клієнтом		Дослідження omніканальної моделі взаємодії підприємства з клієнтами та можливостей CRM-систем
Лекція 7	Інноваційні технології продажу: автоматизація, штучний інтелект та data-driven підходи	Практичне заняття 7	Розроблення інноваційної технології продажу із використанням цифрових та AI-інструментів		Перспективи застосування штучного інтелекту та автоматизації у процесах продажу
Лекція 8	Управління ефективністю продажів та оцінювання результативності сучасних технологій	Практичне заняття 8	Оцінювання ефективності технології продажу та розроблення рекомендацій щодо її вдосконалення		Показники оцінювання ефективності продажів та напрями підвищення результативності сучасних технологій продажу

ОСНОВНА ЛІТЕРАТУРА

1. Бєлова Т. Г., Сергєєва Г. Д., Розумей С. Б. Сучасні технології продажу: сутність, види, приклади. Економічні студії. 2015. № 1. С. 11–14.
2. Безтелесна Л. І. Управління продажами : навч. посіб. Рівне : НУВГП, 2023. 108 с.
3. Діброва Т. Г. Управління збутовою діяльністю підприємств : навч. посіб. Київ : КНЕУ, 2022. 368 с.
4. Іляшенко С. М. Інноваційні технології маркетингу і продажів. Суми : Університетська книга, 2023. 264 с.
5. Шалева О. І. Електронна комерція : навч. посіб. Київ : Центр учбової літератури, 2017. 216 с.

СИСТЕМА ОЦІНЮВАННЯ

СИСТЕМА		БАЛИ	ДІЯЛЬНІСТЬ, ЩО ОЦІНЮЄТЬСЯ
Поточне оцінювання	100 бальна ECTS (стандартна)	до 70	70% результат виконання практичних завдань
		до 30	30% результат засвоєння самостійного блоку

НОРМИ АКАДЕМІЧНОЇ ЕТИКИ ТА ДОБРОЧЕСНОСТІ

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.