



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
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	- Розуміння діяльності торговельних підприємств / практичні завдання; - Здатність аналізувати і обирати оптимальні нормативні документи для ведення торговельної діяльності / індивідуальні завдання з аналізу нормативної документації; - Розуміння операцій процесу продажу товарів; - Вміння організації та планування торгових підприємств.				

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

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

Модуль 2. Особливості управління торговельним підприємством

Лекція 4	Товарні запаси торговельного підприємства	Практичне завдання 5	Управління товарним забезпеченням обороту торговельного підприємства	Самостійна робота	Механізм формування товарного забезпечення обороту на перспективу
Лекція 5	Управління трудовими ресурсами торговельного підприємства	Практичне завдання 6	Продуктивність праці робітників торговельного підприємства: методи оцінки та резерви зростання		Механізми управління основними засобами
Лекція 6	Управління формуванням та розвитком матеріально-технічних ресурсів торговельного підприємства	Практичне завдання 7,8	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.

СИСТЕМА ОЦІНЮВАННЯ			
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
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.			