

УПРАВЛІННЯ КОМЕРЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ

Тип (статус) дисципліни	Вибіркова
Рівень вищої освіти	Другий (магістерський)
Мова викладання	Українська
Семестр	—
Кількість встановлених кредитів ЄКТС	4,0
Форми навчання, для яких викладається дисципліна	Очна (денна) / заочна

Результати навчання. Здобувач, який успішно завершив вивчення дисципліни, має: *визначати, аналізувати* проблеми підприємництва, торгівлі і біржової діяльності та *розробляти* заходи щодо їх вирішення; *застосовувати* бізнес-комунікації для підтримки взаємодії з представниками різних професійних груп; *розробляти* та *впроваджувати* заходи для забезпечення якості виконуваних робіт і *визначати* їх ефективність; *розподіляти* завдання та *закріплювати* відповідальність, *стимулювати* діяльність та *здійснювати* контроль в організації торговельно-збутової та логістичної діяльності підприємства; *аналізувати* та *планувати* комерційну діяльність підприємства; *здійснювати, організовувати* та *управляти* виконанням комерційних функцій у галузі оптової та роздрібно торгівлі; *аналізувати* та *оцінювати* ефективність комерційної діяльності підприємства, а також *приймати* управлінські рішення щодо підвищення її рівня.

Зміст навчальної дисципліни. Поняття, суть і завдання управління комерційною діяльністю підприємств. Торгівля як сфера комерційної діяльності. Суб'єкти і об'єкти комерційної діяльності. Організація і планування закупівельної та збутової діяльності підприємств. Організація комерційних зв'язків з постачання і збуту. Види оптових підприємств та організація їх складського господарства. Організація оптових закупівель та формування товарного асортименту підприємств оптової торгівлі. Організація оптового продажу товарів. Особливості та зміст комерційної діяльності в роздрібній торгівлі. Формування асортименту товарів в роздрібній торговельній мережі. Форми, методи та технологія роздрібного продажу товарів. Торговельне обладнання та інвентар. Ризики та ефективність комерційної діяльності. Аналіз комерційної діяльності на підприємствах.

Запланована навчальна діяльність: не менше 8 год. в одному кредиті ECTS навчальної дисципліни

Форми (методи) навчання: лекції (з використанням методів проблемного навчання і візуалізації); практичні заняття (рішення задач, розгляд ситуацій, дискусія), самостійна робота (реферат).

Форми оцінювання результатів навчання: усне опитування, письмове опитування (тестування), захист реферату.

Вид семестрового контролю: залік.

Навчальні ресурси:

1. Балабан П.Ю. Комерційна діяльність: підручник / П.Ю. Балабан. – Харків: Світ Книг, 2019. – 452с.
2. Живець А.М. Комерційна діяльність [Текст] : навч. посіб. / А. М. Живець, О. О. Комліченко, В. І. Наконечна. - Херсон : Олді-Плюс, 2021. - 306 с.
3. Комерційна діяльність [Текст] : підручник / за ред. П. Ю. Балабана. – Харків : Світ книг, 2018. – 452 с.
4. Комерційна діяльність [Текст] : навч. посібник / Я.М. Антонюк ; І. М. Шиндировський. – Львів : Магнолія-2006 , 2023. – 334 с.
5. Комерційна діяльність : підручник / В.В. Апопій, С.Г. Бабенко, Я.В. Гончарук та ін. – К. : Знання, 2008. – 558 с.
6. Модульне середовище для навчання MOODLE. URL: <https://msn.khmnu.edu.ua> .
7. Модуль для дистанційного навчання. URL: http://dn.khmnu.edu.ua/dn/k_list.aspx?bk=T .
8. Електронна бібліотека університету. URL: http://lib.khmnu.edu.ua/asp/php_f/p1page_lib.php.

Викладач: кандидат економічних наук, доцент Сергій ДРАЖНИЦЯ.