



Донецький державний
університет управління

НАЗВА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Технологія продаж

КАФЕДРА

маркетингу

РОЗРОБНИК

Гапочка Юлія Петрівна

викладач

hapochka.yu@inbox.dsum.edu.ua

ОБСЯГ НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

3

кредити ЄКТС
(90 годин)

32

годин контактна робота з викладачем
(16 годин лекцій;
16 години семінарських занять)

58

години - самостійна робота

РІВЕНЬ ВИЩОЇ ОСВІТИ

перший

бакалавр

МОВА ВИКЛАДАННЯ

українська

ФОРМА КОНТРОЛЮ

екзамен

СТАТУС ДИСЦИПЛІНИ

- нормативна для спеціальності 075 «Маркетинг»

ПЕРЕДУМОВИ ДЛЯ ВИВЧЕННЯ ДИСЦИПЛІНИ

успішне опанування суспільствознавчих, історичних, економічних, правознавчих, технологічних, соціологічних та маркетингових знань студентів

МЕТА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

надання знань, вмінь та навичок управління маркетинговою діяльністю фірми щодо планування та організації діяльності товароруху, продажу товарів та послуг

ЗМІСТ НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Модуль 1. Теоретичні основи організації торговельної діяльності

Тема 1. Сучасна концепція організації торговельної діяльності

Тема 2. Торговельне обслуговування населення

Тема 3. Торговельні та технологічні процеси на торговельних підприємствах

Модуль 2. Принципи організації роздрібної торгівлі

Тема 4. Роздрібна торговельна мережа

Тема 5. Організація товаропросування та товаропостачання в роздрібній торгівлі

Модуль 3. Теоретичні основи організації оптової торгівлі

Тема 6. Управління оптовими торговельними структурами

Тема 7. Організація продажів в електронних мережах

ОЧІКУВАНІ РЕЗУЛЬТАТИ НАВЧАННЯ

- демонструвати знання і розуміння теоретичних основ та принципів провадження маркетингової діяльності;
- виявляти й аналізувати ключові характеристики маркетингових систем різного рівня, а також особливості поведінки їх суб'єктів;
- демонструвати вміння застосовувати міждисциплінарний підхід та здійснювати маркетингові функції ринкового суб'єкта;
- виявляти навички самостійної роботи, гнучкого мислення, відкритості до нових знань, бути критичним і самокритичним;
- застосовувати технології маркетингу для забезпечення ефективності діяльності організації



Донецький державний університет управління

МЕТОДИ ВИКЛАДАННЯ НАВЧАННЯ

- традиційні та проблемні лекції;
- семінарські заняття;
- колективного групового навчання, технологій ситуативного моделювання, технологій опрацювання дискусійних питань в т.ч. індивідуального

РЕГЛАМЕНТ ОЦІНЮВАННЯ

Шкала оцінювання з навчальної дисципліни: 100 балів.

Розподіл рейтингових балів за видами навчальної роботи:

- Виконання завдань на практичних заняттях – ~ 15 балів.
- Виконання поточних контрольних робіт – ~ 20 балів
- Складання кожного письмового модульного контролю – всього 45 балів;
- Виконання творчо-пошукового завдання – ~ 20 балів
- Екзамен – ~ 100 балів.

Загальна підсумкова оцінка з дисципліни – середньоарифметичне балів поточної успішності та балів за екзамен

Умови ліквідації заборгованостей з поточної роботи:

перескладання підсумкового модульного контролю студентами, які отримали рейтинговий бал за модульний цикл, що відповідає незадовільній оцінці, проводиться не пізніше двох тижнів після атестаційного. Позитивні оцінки з модульного циклу в цілому та його складових не підвищуються.

За рішенням викладача або кафедри нараховуються заохочувальні бали за наступні види робіт:

- за систематичну продуктивну активність під час проведення аудиторних занять;
- за виконання завдань підвищеної складності (конкретне значення визначає викладач);
- за участь у конференціях, олімпіадах, іншій науковій, методичній роботі тощо.

Підсумкове семестрове оцінювання навчальної роботи студента:

Шкала оцінювання ЄКТС	Визначення	Чотирибальна національна шкала оцінювання	Рейтингова бальна шкала оцінювання
A	Відмінне виконання лише з незначною кількістю помилок	Відмінно	$90 \leq RD \leq 100$
B	Вище середнього рівня з кількома помилками	Добре	$82 \leq RD < 89$
C	Загалом правильна робота з певною кількістю помилок		$74 \leq RD < 81$
D	Непогано, але зі значною кількістю недоліків	Задовільно	$64 \leq RD < 73$
E	Виконання задовольняє мінімальні критерії		$60 \leq RD < 63$
FX	Можливе повторне складання	Незадовільно	$35 \leq RD < 59$
F	Необхідний повторний курс з навчальної дисципліни		$RD < 34$



Донецький державний університет управління

ІНФОРМАЦІЙНЕ ТА НАВЧАЛЬНО-МЕТОДИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

Основна література:

1. Кондратюк І.В., Малініна М.Я. Професійні продажі: навчальний посібник. Івано-Франківськ: «Лілея-НВ», 2015. 362с.
2. Петруня Ю.Є., Петруня В.Ю. Маркетинг: навчальний посібник. Дніпропетровськ: Університет митної справи та фінансів, 2016. 362с.
3. Балджи М.Д., Допіра І.А., Однолько В.О. Економіка та організація торгівлі: навчальний посібник. К. : Кондор, 2017. 368с.
4. Апопій В. Організація торгівлі: навчальний посібник рекомендовано МОН України. К.: Центр учбової літератури, 2016. 632с.

Англомовні видання:

1. Marketing: An Introduction. Gary Armstrong, Philip Kotler, 2009. 636р.
2. Business-to-Business Marketing. Nick Ellis, Mark Tadajewski, Andrew Pressey, 2011. 1720р.

Інтернет джерела

1. Глосарій сфери інтернет-реклами. – URL : inau.ua/proekty/glosariy-sfery-internet-reklamy/
2. Основні техніки продажу. – URL : <https://neoseo.com.ua/uk/populyarnye-tehniki-prodazh/>