



# НАЦІОНАЛЬНА МЕТАЛУРГІЙНА АКАДЕМІЯ УКРАЇНИ

## СИЛАБУС навчальної дисципліни


### «ТЕХНІКА ПРОДАЖІВ ТА ЗАЛУЧЕННЯ КЛІЄНТІВ»

Шифр та назва спеціальності	076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»
Назва освітньої програми	Економіка та управління підприємством
Рівень вищої освіти	Перший (бакалаврський)
Статус дисципліни	Вибіркова дисципліна циклу фахової підготовки
Обсяг дисципліни	4 кредити ЄКТС (120 академічних годин)
Терміни вивчення дисципліни	Третій курс
Мова викладання	Українська
Передумови вивчення дисципліни	Знання з менеджменту, економіки підприємства та маркетингу, отримані на першому та другому курсах навчання.
Мета навчальної дисципліни	Оволодіння системою теоретичних знань щодо ефективної організації та реалізації продажів товарів і послуг для різних сегментів споживачів
Компетентності, формування яких забезпечує навчальна дисципліна	Здатність визначати та оцінювати характеристики товарів і послуг в підприємницькій, торговельній, біржовій діяльності. Здатність визначати і виконувати професійні завдання з організації діяльності підприємницьких, торговельних та біржових структур. Здатність до бізнес-планування, оцінювання кон'юнктури ринків і результатів діяльності у сфері підприємництва, торгівлі та біржової практики з урахуванням ризиків.
Програмні результати навчання	Оцінювати характеристики товарів і послуг у підприємницькій, торговельній та біржовій діяльності за допомогою сучасних методів. Вміти вирішувати професійні завдання з організації діяльності підприємницьких, торговельних та біржових структур і розв'язувати проблеми у кризових ситуаціях з урахуванням зовнішніх та внутрішніх впливів. Знати основи бізнес-планування, оцінювання кон'юнктури ринків та результатів діяльності підприємницьких, торговельних і біржових структур з урахуванням ризиків.
Зміст навчальної дисципліни	Модуль 1. Ринкове середовище та управління продажами Модуль 2. Клієнтоорієнтований підхід в діяльності організацій Модуль 3. Технологія організації продажів Модуль 4. Стимулювання продажів
Заходи та методи оцінювання	Оцінювання модулів здійснюється за результатами виконання чотирьох контрольних робіт у тестовій формі. Оцінювання кожного модуля здійснюється за 12-бальною шкалою. Підсумкова оцінка навчальної дисципліни розраховується як середня за результатами модульних робіт або за результатами проведення екзамену у письмовій формі за 12-бальною шкалою.

### Види навчальної роботи та її обсяг в акад. годинах

	Усього	Четверті
		12
Усього годин за навчальним планом	120	120
у тому числі:		
<b>Аудиторні заняття</b>	32	32
з них:		
- лекції	16	16
- лабораторні роботи	-	-
- практичні заняття	16	16
- семінарські заняття	-	-
<b>Самостійна робота</b>	88	88
у тому числі при :		
- підготовці до аудиторних занять	16	16
- підготовці до заходів модульного контролю	12	12
- виконанні курсових проектів (робіт)	-	-
- виконанні індивідуальних завдань	-	-
- опрацюванні розділів програми, які не викладаються на лекціях	60	60
<b>Семестровий контроль</b>	Екзамен	Екзамен

Специфічні засоби навчання	Навчальний процес передбачає використання мультимедійного комплексу, комп'ютерних робочих місць
Навчально-методичне забезпечення	<p>Основна література:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Язвінська О.М. Історія консюмеризму: навчальний посібник. Київ: КНТЕУ, 2003. 364 с.</li> <li>2. Балабанова Л.В. Комерційна діяльність. Маркетинг і логістика: навчальний посібник. Київ: «Професіонал». 2004. 268 с.</li> <li>3. Резнік В.С. Соціально-психологічне моделювання поведінки покупців у процесі маркетингової діяльності: монографія. Кам'янець-Подільський: АбеткаНОВА, 2011. 220 с.</li> <li>4. Белявцева М.І., Воробйова В.Н. Маркетинговий менеджмент: навчальний посібник. Київ: ЦНЛ, 2016. 408 с.</li> <li>5. Кондратюк І.В., Малініна М.Я. Професійні продажі: навчальний посібник. За наук. ред. М. Г. Бойко. Івано Франківськ: «Лілея НВ», 2015. 192 с.</li> <li>6. Трейси Б. Психологія продаж. Пер. с англ. Москва: «Попурри», 2014. 256 с.</li> <li>7. Мазаракі А.А., Лігоненко Л.О., Ушакова Н.М. Економіка торговельного підприємства: підручник. Київ: Хрещатик, 1999. 800 с.</li> </ol> <p>Додаткова література:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Гаркавенко С.С. Маркетинг: підручник. Київ: Лібра, 2007. 720 с.</li> <li>2. Портер М. Конкурентное преимущество: как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость. Пер. с англ. Москва: Альпина Бизнес Букс, 2005. 715 с.</li> <li>3. Драганчук Л.С. Поведение потребителей: учебник. Москва: ИНФРА – М: 2011. 398 с.</li> <li>4. Покропивний С.Ф., Колот В.М. Підприємництво: стратегія, організація, ефективність: навчальний посібник. Київ: КНЕУ, 1998. 352 с.</li> <li>5. Резнік В.С. Соціально-психологічне моделювання поведінки покупців у процесі маркетингової діяльності: монографія. Кам'янець-Подільський: АбеткаНОВА, 2011. 220 с.</li> </ol>

	<p>6. Шмигин И. Философия потребления. Потребитель, производство и маркетинг. Харьков: Гуманитарный Центр, 2016. 304 с.</p> <p>Інформаційні ресурси:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Верховна рада України. Офіційний сайт. URL: <a href="http://www.rada.gov.ua">http://www.rada.gov.ua</a></li> <li>2. Урядовий портал. Офіційний сайт. URL: <a href="http://www.kmu.gov.ua">http://www.kmu.gov.ua</a></li> <li>3. Міністерство розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України. Офіційний сайт. URL: <a href="http://www.me.gov.ua">http://www.me.gov.ua</a></li> <li>4. Державна служба статистики України. Офіційний сайт. URL: <a href="http://www.ukrstat.gov.ua">http://www.ukrstat.gov.ua</a></li> <li>5. Національна бібліотека України ім. В.І. Вернадського // <a href="http://www.nbuv.gov.ua">http://www.nbuv.gov.ua</a></li> <li>6. Література з техніки продажу та залученню клієнтів: <a href="https://pidru4niki.com/marketing/">https://pidru4niki.com/marketing/</a></li> </ol>
<p>Інформація про відповідального виконавця</p>	<p><b>Факультет:</b> економіки і менеджменту <a href="https://nmetau.edu.ua/ua/mfac/i1007">https://nmetau.edu.ua/ua/mfac/i1007</a></p>
	<p><b>Кафедра:</b> економіки та підприємництва ім. Т.Г. Беня <a href="https://nmetau.edu.ua/ua/mdiv/i2028">https://nmetau.edu.ua/ua/mdiv/i2028</a></p>
	<p><b>Провідний викладач:</b></p> <div style="display: flex; align-items: center;">  <div style="flex: 1;"> <p><b>СЕМЕНОВА ТЕТЯНА ВАЛЕРІЙВНА</b>  <b>посада:</b> доцент  <b>науковий ступінь:</b> канд. екон. наук  <b>вчене звання:</b> доцент  <b>тел.:</b>+38096 213 5894  <b>E-mail:</b><a href="mailto:semtv1@gmail.com">semtv1@gmail.com</a>  <b>Інтернет-сторінка на сайті НМетАУ:</b>  <a href="https://nmetau.edu.ua/ua/mdiv/i2028/p-2/e217">https://nmetau.edu.ua/ua/mdiv/i2028/p-2/e217</a>  <b>Робоче місце:</b> кім. Б-503  <b>Оригінальність дисципліни:</b> авторський курс</p> </div> </div>

Ухвалено на засіданні групи забезпечення якості освітньої програми «Економіка та управління підприємством» (Протокол № \_\_\_\_\_ від \_\_\_\_\_ 2021 р.).

Гарант освітньої програми, доц. \_\_\_\_\_ Тетяна Ігнашкіна